# NLP之青蛙变王子

来源：https://www.pua1024.com/0/78/

# 出版缘起

回顾台湾这近五十年来的生聚教训，成果是丰硕而傲人。展望台湾达来五十年的可能发展，机会是深广而引人。但环视现况，无论从环保、教育到经济突破、两岸互动，在在充满了烟雾，甚至硝烟弥漫——使人不知何去何从。

实际上，就像烧一炉炭火，炉中已释放出热量的炭，形将熄灭，势必再添加新炭才能延续燃烧热、添加初期，新炭未燃，烟雾弥漫，炉火骤减；只有耐心等待，或适当煽火，才能使炉火再炽、热力再放。

台湾现在需要的就是这些。耐心等待与适当煽火。换句话说，就是智慧与热情。过去五十年，我们累积了无数的技术(KNOW-HOW)，使我们在各方面能长足进步，现在我们更需要智慧(KNOW-HOW)，让我们知其然也知其所以然，知所进也知所退。

(KNOW-WHY)智慧其实就是信仰或价值观的鳌清与坚固所产生的。热情与煽火更是内在的清净与潜能的发挥。这在涉及心理面的改造与发展。也难怪这些年来，台湾在潜能开发、个人成长、心灵疗养、甚至宗教卜卦等等宏勃发展。市面上，随着个人的需求，充满了各教各派，各种理论学说与教法。从量的角度，可说是百花齐放，百家争鸣，一方面显示需求般切，市场广大；另一方面，却也呈现良莠不齐，真假莫变之虑。从质的角度，常常可见短期的，激情式的工作坊或技术性，片段性的课程，而少见持续成长，热情不减的训练计划，或理论完备，系统森明的书籍介绍。徒使整个进程延缓。

本社基于这样的关切与出版者的使命感特别去注意国内外，比较新的相关发展，而发现了神经语言程序学(NLP)这门实用的临床心理学。其虽创立二十余年，但理论严谨而应用广泛，架构明确而深具发展性。其应用不只有个人可获益，亦可于团体或组织上应用，除了用于治疗过去不足，更可发挥于未来的繁荣，实在是现阶段最佳的选择。在知悉此种学说之效用与益世，并与专家研讨之后，于焉有此著书系列策划出版之举。

虽然神经语言程序学(NLP)起步较晚，但因其效果显著，应用广泛，引起了许多医疗界、工商界及教育界精英的投入，因而其在国外现有的理论专著约有30余本，而应用发展著作已有将近200本，每月皆还有新书问市。书籍除理论专著外，应用者分布在个人成长类、医疗健康类、教育类、商业类、催眠类、人际关系类、人格及个性类、儿童成长类等。

实际上，国内市面上已有相关应用之书出版，但皆同一作者，其性质相近，未能博微。又以出书太少，无发旁引，故未能造成学习风潮，真正影响人心而产生广大的效益。

因此，我们京慎重挑选与策划，准备在一年内先陆续推出20本应用类及5本理论类之书。并视读者消耗及吸收情况，在两年内再推出30本应用类及10本理论类书。期间并振视读者的反映，郭聘国内外NLP专家，举办读友会或甚至正式的训练工作坊。期以将此特殊的学说与技术真正地引入国内，并落地生根，而对国人在面对未来的挑战里，能拥有一强而有力的武器，既能达到个人的整合，又可为组织，为国家建立追求卓越的信念。

当我们为台湾，为中国，这盆五千年历史的火炉，挑选添加炭火的同时，你也挑选了一些，加入你的炉内，现在就让我们耐下心，等着火焰再起吧！

什么是神经语言程序(NLP)

1970年代，有两位因不满于传统心理学派的治疗过程冗长，及其效果反复不定，而集合各家所长及他们独特的创见，在美国加州大学学院内，经三年多的实验与练习，终于逐渐形成神经语言程序学(NLP)的基础架构。在后来的五、六年里，因更多的专业人士加入(心理科系或心理医师)，而更确立完备了其理论架构与可靠性。之后至今，又有更多各行各业的专家的投入发展，而拓展了应用范围，只要与人有关，无论是个人或团体，从受虐儿童的重建到间谍的培育，从减肥、戒毒到更改个人历史、前世今生的解码，无所不包。

这两位美国人就是约翰.葛瑞德与理查.班德勒，前者原为语言学家，并在加州大学实习；而后者篇写心理业书，主修为电脑学科之嬉皮。

两人因缘凑合而相处，这也难怪这门新兴的实用心理学，取名为NLP(神经语言程序学)。因两人将所学背景都加进入了。实际上，它是包含了传统的神经学、生理学、心理学及语言学与人脑控制学。

但临床上，更具体地说，他们私淑了当时美国的四位沟通及治疗大师，所以在NLP的应用上，你可以经常看到他们的惯用手法，加上其独创的心法而相得益彰。这四位大师就是沟通大师葛瑞利.贝特森(Gregory Bateson)催眠治疗大师也是艾瑞克森催眠学派创始人米尔顿.

艾瑞克森(Milton erickson),家庭诊疗大师维吉呢亚.隆提耳(Virginia Satir),及完形治疗创始人弗烈兹.皮耳氏(Fritz Pearls)。当时，他们两人有幸能一方面运用NLP的技巧之一—模仿，亲自向三述四位大师学习，另一方面也将四位大师的心法，适当修正与发展，扩充坚实了当时初生的NLP内涵。这也是NLP神秘有趣的一面——透过策略导引与模仿，能快速学习任何事物并取精用华，更胜于蓝。

那NLP具体应用是什么，及对我们的好处在哪里？一般而言，它可用于心理治疗、健康维护、商业上及教育上。更具体地说，如个人心灵创伤、受虐、受暴力、无自信心、惧高症、家庭问题等心理治疗，或减肥、戒毒、消除压力、身心不适症状等治疗、或如何销售、如何谈判、如何领导、如何增加创造力、如何沟通等商业上的应用及改善或加强小孩、职员、组织或自己的有效学习与终生学习能力等。

一样的应用范围，在各家各派也有，而NLP的好处是什么？由于NLP独特的假设前提，如：1 人的每一个行为背后，都有其更高的善意存在。2 地图不是实际边疆。3 世上的每一件事都有至少一种一以上的不同见解。4 有用比真实重要。5 没有所谓失败，只有回馈。6 每一个人都拥有他要改变所需的资源。7 身心是在同一大系统下的两个小系统，改变其一，就能(启)动另一。8 生态是追求平衡的，所以有一时的定，也有一世的动所以NLP的应用与其他各家的差别，相对上，第一、过程快而效果持续。第二、肯定善意因而无副作用。第三、有效引发潜能、扩张成果至无限。第四、终生学习，永续成长。

现在世界上，各主要国家都有成立NLP协会，以倡导推广。有的国家，如：美国、加拿大、英国、德国等有四个协会同时并存，互不隶属，但经常交流发表新发展。原有一国际NLP协会，创立初期相当活

跃，也制定了一些专业NLP执行人员授证资格规范，为许多协会所遵照。但或许因为NLP学派并非尊重个人的独特性，所以这有大一统意味的协会，渐渐销声匿迹，而各独立协会或独立训练中心，以其自身的声誉与特色而继续活跃。并每年定期举办专业的授证课程，或个案的应用课程。

台湾近两年已有机构引进国外师资，开办初阶授证课程，唯知名度尚待扩张。倒也有少数个人以NLP技术应用于销售人员训练，成效还在评估中，但属可喜的现象。另亦有一相关协会在筹备申办中，期望类似组织或活动能更活跃，届时使此新发展的实用心理学派能在台湾生根发展，对进入二十一世纪的泛太平洋时代，能确保再创各项奇迹之效。

# 前言

二十几年前，我还是个研究生时就跟随马洛斯研究改变自己的许多方法，包括教育，心理治疗，成长经验以及其它。

十年之后我就认识弗杰兹。皮耳氏，改而醉心于完形治疗法，因为它似乎比其它大多数的方法都来得有效。

事实上，所有的方法对某些人，某些问题都会奏效，大多数的方法言过其实，而大多数的理论与他们提出来的方法则一点关系也没有。

我第一次接触语言神经学的时候，心中既高兴又非常怀疑。因为我已经无可救药地相信，改变是缓慢的，通常是既困难又痛苦的，我到现在俨然有点不敢相信，我竟然在毫不痛苦的情况下，治好恐惧症或类似的老毛病，通常时间不会超过一个钟——即使我经常在做，而且看到了结果并非昙花一现。这本书所讲的每一件事都明确无比，你可以用自己的经验很快地印证，这不是变戏法，你也无须改变原有的任何信念，你唯一要做的就是暂时保留你的信念，以你自己的感官经验去测试NLP的概念和程序，时间不会太久，本书所提到的那这模式大都能在几分钟或小时没测试完毕。

如果你和我从前一样，心中有所疑惑，没关系，抱着怀疑的态度去印证，看看书中这些破天惊的说法是否站得住脚。

NLP是构建人类经验和沟通模式的明确而有效的方法。运用NLP原则，使你有方法以详尽的方式描述任何人类活动，并使你能够轻易而

快速地深层改变行为，持续其效果。

以下几个特定的范围是你能学会克服的：

1在不到一小时内治好恐惧症和其它不愉快的情绪反映。

2帮助有学习障碍的大人或小孩克服他们的局限，例如拼字和阅读困难等等，往往也一小时内不到

3戒除陋习——吸烟、喝酒、暴食、失眠等等，只需几次疗程

4改变配偶、家人或团体之间的互动关系，使他们能够以更多样化的方式愉快相处

5治疗许多身体上的毛病——不只是那些众所周知的身心疾病，还有不属于这类的也只需几个疗程。

这些是强而有力的保证，有经验的NLP训练师都能以显著而确实的效果支持我的说法，NLP在目前的阶段可以做到许多，但并不是万灵丹。

如果我们示范的事情你认为可行，你会花时间学它，还有很多很多的事情我们做不到。假使你能认为你自己订计划，找出哪些事情，对你解决问题是有用的，你就去学习着些方法，而不必费神去找出我们提供给你的方法有什么漏洞，我敢保证，你将发现真正的漏洞在哪里。如果你一成不变地使用一种方法，你会发现很多地方不适用，当它不适用时，我建议你试别的方法。

作者的录音讲话：

NLP至今只有四年的历史，我们将在最近一两年内把最有效的模式发展出来。

我们现在还没有开始估计，使用这些材料都有什么可能性，但是我们非常非常重视这件事情，我们现在所做的，莫过于想出办法使用这些材料。我们尚未彻底研究出各式各样的方法，把所知道的东西放在一起使它有用，而且我们也不知道有什么限制，使你无法使用这些资讯。在本次研讨会中，我们介绍过也示范过一二十种方法，总之，一切都在经验构架之中。只要你能够有系统地加以运用，它就会形成一套完整的策略，使你获得任何行为的改变。

其实，NLP所能做的，远超过前面提及的五项范围，同样的原则可以用来研究那些富有特殊才能的人，从中找到该项才能的结构特性，然后别人可以这个结构为基础，迅速地学习到相同的能力。这种另类的发展导致接二连三的改变，在改变中人们学到了新的方法，为他们也为别人创造出新的才能。其附带的好处是，原本因为这项治疗毛病所引起的各种问题行为也跟着消失了。

NLP所能做到的，在某一种意义上说并不新奇！到处都有疼痛自动消失，新奇的复原，还有其他人类行为上突如其来，另人百思不解的改变，到处也不乏一些奇人懂得一极其特殊的方式应用他们的能力。

NLP的新奇，在于开创一种能力，用来有系统地分析那些特殊人物和特殊经验，然后提出一套方法供别人广泛应用。在詹纳(Edward

Jenner 1749-1823,英国种豆法的首创者)发明牛痘和疫苗接种之前，英国的挤牛奶女工人老早已经对天花免疫了，如今，天花——曾经每年让千万人丧命的疾病——已经在人类的经验中绝迹了。同样的情形，NLP能够使我们目前经历到的许多生活上的危险，困难绝迹，而且学习起来容易的多，行为很快改正，收获更多，也更有意思。我们正处在一个人类经验和能力足堪跨越的门槛上。

从前有个故事说，一个锅炉修理匠受雇去修理一台运转不灵的大型蒸汽船的锅炉，听过工程师的损坏报告，并问过几个问题后，他走进汽锅炉室。他看看那一堆弯来弯去的管子，听听锅炉的鼓动，以及冒气的声音几分钟，用手触摸一些管子，然后他轻轻地恩了一声，伸手到他的工作裤里掏出一把小锤子，在一个红红的活门上敲了一下。整个锅炉立刻开始正常运转起来，锅炉修理匠便回家去了。蒸汽船的老板不久接到一张索价$1000的帐单，他质疑锅炉修理工只不过在引擎室待了15分钟，未免是在敲诈，便要求提出明细表，这是锅炉修理工寄来的明细表：敲锤费$0.5 该敲何处的秘诀$999.50 总计$1000——

作者的录音讲话

NLP最神奇的地方是，它确实知道该怎么做，如何做。这是一本另人雀跃的书，会令你阅读时处处惊喜。

———— 史蒂夫.安祖(即约翰,o,史蒂芬)

在侦探小说里，读者预期得到，作者会留给他一连串的书面线索——事件刚刚发生时的一些片段剧情描写。当这些片段拼凑起来后，小心的读者就有足够的根据，把这些呈现出来的线索，重塑出原先的

完整事件，甚至于了解关系人物的动机和特殊事情的关键所在——或者，至少也明白作者将在小说结尾给你什么答案。比较漫不经心的读者只想消遣，即使个人有什么领悟，他(她)也许也不自知。有义务提供足够的蛛丝马迹，使读者可以重塑，但不能太明显。

这本书也是这类神秘小说的书面记录。不过和传统的神秘小说有几个重大差别，这些记录下来的故事是用“说“的，而说故事和写故事的技巧并不相同。说故事的应该要根据现场观众的反映决定提供什么线索，他考虑的重点有：

一：口头上的，蓄意的反映——现场观众自觉地回馈给说故事者的信号。

二：非语言的，发自本能的，无意识的反映：灵光一闪，震惊，费力回忆——不自觉的回馈，连观众自己都没有发现的信号除了说故事者以外说故事首要讲究的技巧是，善用这些无意识的回馈，以便提供足够的线索，在现场观众还没来得及领会之前，他们已经不自觉地找到解决方法。从这种艺术表演中，我们满心欢喜地得到想要的经验——这才发觉，我们知道的远比我们想象的还多。

我们很高兴在我们的研习会中开创这类的经验，纵然本书所记载的内容，已经为来参加过研习会的人提供了足够的线索，但是，只有机灵的读者可以百分之百重塑事件的原貌。我们在书中明确提出，有关言语的因素，是沟通之时最没有意思，影响力也最小的部分，不过，这也是我们唯一能够在这里提供给读者的一种线索。

在面对面沟通时，分析所依赖的基本装置是回馈环(译注：指反映会

产生互动关系层层相扣。)，举例说，如果叫你描述一只猫和一只狗碰面的情况，你可能会这么说：猫喵喵叫狗张牙咧嘴猫拱起背狗犬叫，猫所描述这些特别动作很重要，但它们也是连续性的动作之一，这点同样重要。甚至可以说，猫的任何特殊动作之所以能为我们所了解，因为把它放在和狗的互动中，这是唯一的理由。假如因为某种缘故，你们观察仅限定在猫的身上，那么你要重塑猫在和什么东西互动，这就是个很大的难题了，把猫单独抽离出来看，它行为比较不容易了解。

读者在书中将会发现，我们说的这一套，违反了你既有的逻辑推理，突兀的切入点似乎与目的无关，还有，内容、心情、方向的变化也隐而不明，但我们愿意向你们保证，回归到当事人的行为脉络时，他们自然有他们的道理。如果这些看起来似乎很奇怪的连续性沟通方式，把他们摆回原有的行为脉络去的话，那套逻辑自然很快地呈现出来。因此，读者将面临的挑战是：你是希望精明能干自己废力重塑自己这个脉络呢？还是干脆坐享这个互换的成果，慢慢对个人个人的本性的潜意识部分，有更多的了解和帮助？

约翰.葛瑞德

理查.班德勒

# 第一章 感官经验

第一章 感官经验

在沟通和心理治疗方面，我们和其他地方的做法，基本上有许多很重大的差异之处，起初开发这个领域时，我们会观察有本事的人做他们有兴趣的事，然后，他们接着会告诉我们很多不同的特殊比喻，他们称之为析理（theorizing），也就是说他们用打比方说故事：例如有孔洞万千的水管，你得明白，人只是一圈水管，由四面八方交汇成一处，像抽水马桶，你所需要的只是Draino牌，或其他类似的东西。这种隐喻绝大多数起不了什么作用，无法帮助人们针对需要，学习做什么，以及如何做。

有些人开的研讨班注重实验，你是去听讲，并且观看示范，那些人在这个所谓“专业沟通”的行业——不管是真的或者半调子，相对地有足够的能力，由他们的行为可以看出来，他们颇能做好某些特定的事情。如果你运气不错，把感觉器官都打开，你会学到他们在做的那些事。

还有一些人是理论家，他们会告诉你，什么是人类真实的本性，一个“心地坦荡，适应良好，诚实可靠”的完人应该是什么样子，这是他们的信念（beliefs），可是，他们并不示范给你看，如何做。

心理学上有关这方面的知识，大部分是以我们所谓的“塑型”（modeling）法组成起来的——传统的称呼叫做“理论化”（theorizing）——而在我们看来无异于“神话”（theology）。人们

怎么做的描述已经和实际是什么情形的描述混在一起，你将经验与理论混在一起，包装成一套东西，那就是心理治疗。今天的心理学已经发展成各种有不同宗教信仰的体系，里头有来源不同的伟大福音工作者在努力传教。

另外一件有关心理学的怪事是，那里有一票人称为“研究者”，他们对实际从事工作的人则袖手旁观呢！不知什么原因，这领域的心里学派系林立，所以研究者再也不提供咨询，或给予该领域内的临床工作者善意的回应。而在医学的范围内就不会这样子，医学界，做研究的人努力去找到新的发现帮助第一线的医疗人员，而医疗人员也回馈研究者，告诉他们，医疗方面还需要什么新的知识。

还有一件事关与心理治疗师，他们冥冥中怀着一种心态而来，那就是说他们非常可能会治疗失败。临床医师开始帮人做心理治疗时，它们针对实际情况来找线索，他们想要知道问题出在哪，才能帮病人找出解决问题的方法。他们这么做没有错，不论公开或私下接受的训练，在学术殿堂或枕着头躺在房间地板上，大家都是这么做的。

甚至于，他们相信他们自己“遵照标准程序”，在他们的心智里，有一个小小的声音不断告诉他们：“标准程序，注意标准程序。”他们会说，“没错，我是个遵照标准程序的治疗师，我根据这套程序做。”不知为什么，程序会变成一件事——本身是一个东西。

还有一个矛盾的地方，绝大多数的心理治疗师相信，一个好的治疗师要遵循直觉去做每一件事，那就是说，有一个潜意识心里在替你做。他们自己不会这么形容，因为他们不喜欢用“潜意识”这个词，而其实他们做他们要做的事，心里却不知道是怎么做的，他们凭着“屁股

眼”去做——这是“潜意识心理”的另外一种说词。我认为能够不知不觉的做事没有坏处，这是做事情的好方法。不过，同样的这一些人却说。治疗的最终目的是让病人有意识的了解——东西他们自己的问题症结所在。所以，心理医生是这么一些人，做他们该做的事，却不明白为什么那么做有效，同时，他们竟然相信，是人生有意义的方法是，理性地知道，效果是怎么达到的！

我第一次接触心理治疗的模仿者领域的，我会问治疗师，他们在使用手法，这么伸出手触碰病人，或者改变说话声调时，到底想达到什么结果？他们的回答是：“哦，我不知道。”我说，“好，很好，你可有兴趣和我一起探讨，找出那结果？”他们会说：“绝对不干！”他们说，如果刻意做某些事以期获致某一种结果，我是不可以的，那是“操纵病人”！

我们称自己是“模仿者”，主要做的工作是，加强注意他们做什么，而不太管他们说他们做什么，然后，我们为自己塑造出他们怎么做的典型。我们不是心理治疗师，也不是神话家或理论家，我们一点都不清楚事情真正的本质，对于真实的情况也没有特别的兴趣。模仿者的功用是能够对有用的部分有完整的说明。所以，如果我们恰巧提到一些事，你从科学、统计的观点看来是不正确的话，请了解我们现在要带给你的，是一种不同的经验层次，我们不会给你什么事实真相，我们只给你有用处的方法。我们知道模仿者可以成功做到，我们模仿一个对象的行为举止，能够有系统的得到相同的行为结果，当我们能教导别人，已有系统的方式得到相同的结果，这个挑战更大。

我投入沟通领域时，曾经参加过一个大型的讨论会，会场坐满了六百五十个人，一个很有名的男人站起来，说了下面这段话：“从事心理

治疗和沟通你所需要了解的事情是，很重要的第一步，跟你要沟通的那人接触时，要把他当人看。”咦，这还用多说，在场的听众哗然，“是嘛！接触，我们都知道了。”接着，他继续说了六个小时，而一个字也没有提到“怎么做”。他没有提过任何一件实际可行的事，供在场每个人参考，帮助我们获得经验，懂得如何更加了解病患，或至少给他一种错觉，认为我们了解。

接着他教我们“主动聆听”（Active Listening），所谓主动聆听就是你重新说过每一个人所说的话，其实那意思就是，他说什么你就加以曲解。

现在，我们开始来注意那些真正“身怀绝技”的人怎么做完全背道而驰的事。当你注意观察维吉尼亚?撒提尔和米尔顿?艾瑞克森（释注：请参阅导读——什么是神经语言程式学）做治疗时，表面上你看不出来有什么显著的不同，至少，我想不出他们有什么更奇怪的动作。

很多人也都说，跟他们两人在一起的经验非常的不一样，然而，如果你检视他们的举动，其连贯动作和所使用的基本关键模式，并没什么差别。他们用来达成效果的模式，跟我们所能了解的大同小异，却能达到相当戏剧性的效果，虽然出现同样的结果，但是它的包装法——它呈现的方式——却大大地不相同。

弗烈兹?皮耳氏也一样，他并不像撒提尔和艾瑞克森那样，大量使用繁复的手法，但是他操作一种我认为非常有效的好手法时，使用的正是一连串相同的模式，你可以在他们的成果中找到。弗烈兹不会特意追究特定的结果，如果有人走进来，说道：“我的左腿严重瘫痪。”他不会直接追究此事，有时候他会去知道原因，有时候不会。米

尔顿和维吉尼亚则倾向于直接去找出特定结果，这点我相当佩服。

我学习心理治疗的时候，曾跟去参加一个为其一个月的工作坊，你呆在一个与外界隔绝的小岛上，每天面对相同的经验，希望总有一天你能想出方法。主持人有说不尽的经验之谈，他能做很多我们没有一个人会做的事，但是当他“大谈他的本事时，那里的人学不到应该怎么做。本能地，或者我们说下意识地，他的行为自成体系，可是他并不清楚知道它如何自成体系，就是这一部分补充了他的灵活运用能力，因而能分辨何者有效。”

比方说，你们都对于如何学会说话这件事所知极少，不知道为什么，当你说话时就能够创造出复杂的句法结构，我知道你并不曾有任何自觉，做这种决定。你不说是“好，我现在要开始讲话，首先，我要在句子里放个名词，然后加进形容词，然后动词，也许句尾添个副词，你晓得，稍微润色一番。”但是你说出来的话有文法有句型结构——那些规则就像微积分一样，那么说一不二，明确清晰。有一批叫做转换语法的语言学家，他们花大把纳税人的钱，在高等学府里研究这些规则到底是什么。他们还没有想出来这么费事要做什么，但负责研究转化语法的文法家才不管这些，他们对真实世界没有兴趣，跟他们活在同一个世界的我，有时候可以了解其中的缘故。

牵涉到语言，我们每一个人的反应都一样，人类的语言虽然千千万万种，但我们对其中相同的现象却具备很多相同的直觉知识。如果我说：“你那瞧了解观念能。”又说“桥，你能了解那观念。”虽然使用的字完全一样，但你的直觉知识告诉你，它们并不一样。在你潜意识层次里，有一个部分，一个次人格告诉你，其中一个句子有组织地排列，而另一个否。我们身为模仿者的职责，是要做类似的工作，不过更加

实际就是了。我们的职责是找出有效率的方法，治疗师可以本能地或不自觉地使用，同时建立一些规则，以便别人可以学会。

现在，说到你参加一个研讨会，典型的情况就是，主持人会说："为了像我一样，成为一个不凡的沟通者，你们真正必须做的，是注意你的直觉。"这倒是真的，如果你正巧和那主持人一样，肚子里也有那种灵感的话。我猜你很可能没有。你能在潜意识层次拥有它们，不过我想如果你想要拥有和艾瑞克森或撒提尔或皮耳氏等人相同的直觉，你需要通过一段时间的训练，学会捕捉相同的灵感。一旦你通过有意识的训练期间，那么你便能拥有治疗的直觉，就像你对语言的直觉一样下意识，自成体系。

如果你观察维吉尼亚?撒提尔做治疗，你会碰到一大堆令你应接不暇的咨讯——她移动的方式，她的声调，她触摸的方式，她转向第二个人，她使用什么感官线索导引她面对那一个家庭成员……等等。想企图跟得上她用来当做线索的所有蛛丝马迹，跟得上她对那些线索所作出的反应，跟得上她由别人身上诱导出来的反应，这实在是个相当大的考验。

现在，我们不知道维吉尼亚?撒提尔和家庭真正做的是什么，不过，我们可以用这种方式形容她的行为，我们走到你们任何一个人的面前，对你说："诺，用这个，依此顺序这么做这么做，不断练习，直到它变成你下意识的自然动作，那么到后来你就能从病患身上诱导出维吉尼亚所诱导出来的相同反映。"我们不去测验这个说法正确与否，它如何跟上我们人体的神经系统的基本功能相吻合，或者仰仗统计数字决定什么应该继续下去。为了明白我们所说的这一套是否能作为适当的典范以利实践，我们所要努力的就是去试验，看看它到底有没有

效：你能不能采用维吉尼亚示范的那一套相同的行为模式，做有效的展示而后得到相同的结果呢？我们在这里所要讲的话，可能和“真相”无关，和“原来如此”也无关。然而我们确实知道，我们根据她的行为所综合形成的模式，真的有效。经过探讨并练习我们所倡导的这一套方法后，人们的行为改变了，其过程就像撒提尔所做的那样，但是每一个人还是保存他的特色，就好像你去学法语，你还是会用你自己独特的方式表达自己，不会变成另外一个人。

你可以运用你的意识去决定，采纳某一种技巧，你认为在往后的职业生涯或个人生涯中会产生效果。用我们的模式你能练习那技巧，有意识地练习一段时间之后，你就能让那技巧在无意之中使用出来，例如学开车这件事，你事先必须有意识地练习所有的技巧，熟练之后，如今你可以长途开车而不觉得在做这件事，除非有紧急状况发生需要你集中注意力。

在艾瑞克森，撒提尔以及其他技巧纯熟的治疗师所用的体系里，他们会做一件事，去注意别人如何无意识地和他们的思想交谈，然后用许许多多不同的方式来使用这个咨询。例如，如果我是维吉尼亚的病人，我可能对她说：“哎呀，天，维吉尼亚，你知道我就是……啊……要命！事情一直，一直沉重如山，你晓得。这既是，你晓得，我太太她……我太太她是个软脚虾，你晓得，我有四个小孩，两个在耍太保，我想也许我错了，但是我就是抓不到头绪，到底做错了什么。”

我不知道各位有没有机会见过维吉尼亚做示范，她的表现非常，非常的好。她的做法不可思议，即使如此，我相信她的魔术有其架构，我们每一个人都学得会。她的反应之中，有一个是，她会进入病人的模式，进入他的世界模型里，就像底下这么做：

“我了解你觉得肩上有重担，在你身体里的这些感受，就身为一个人类，不是你所想要的。你对这个有不一样的期望。”

她说什么不是那么重要，只要她会使用同一类型的字眼和语调就行了。如果同一个病人去看另外一位心理医生，对话可能像这样：

“你知道的嘛，在我的生活中，事事让我觉得沉重，班德勒医生，你知道，我好像会应付不来，你知道……”

“我看得出来，葛瑞德先生。”

“我觉得我对不起我的小孩，但我不知道做错了什么。我想，也许你能帮我抓到头绪，你懂吗？”

“当然，我清楚（see）你在说什么，让我们把焦点放在一个特别的范围内，试着给我你的特殊观点，告诉我，你现在所看到的处境是怎样的。”

“恩，你知道，我只是……我……我只是觉得我没有办法抓住现实。”

“我看得出来。在我，重要的是——你的说明眼花缭乱——在我重要的是，我们要睁大眼睛看前面，我们要一起走过去路的那一端。”

“我一直要告诉你，我的生活到处碰壁，你知道，我试着想找出一条路……”

“看起来路都断了……总之，从你的说明来看，色彩并不是那么鲜明。”

各位在座的都笑了，其实，在“真实生活”中我们所听到的例子还要更夸张。我们花了好多时间兴冲冲地跑到心理健康诊所，去看有素养的沟通专家，结果非常失望。我们观察到，问题出在许多心理治疗师无法契合病人的表达方式，就像刚才我们所示范的例子。

我们从加州来，外面到处都是电子公司，当然就有许多叫做“工程师”的人存在，工程师基本上是特别会去看心理医生的一类人，自成风气，我不懂为什么，总之他们来了，通常也都说同样的话，像这样：

“是这样的，我眼看着长久以来，你晓得，我多么辛苦地爬上这位子，成功了，然后突然间，你晓得，当我开始要爬到顶峰，我环顾四周，我的生命看起来那么空虚。你清楚吗？我是说，你能看得出来，像我这个年纪的男人生活像什么样子吗？”

“恩，我开始抓到一些感觉，你这些情绪反应的主要本质是，你想要改变。”

“等一等，因为我想做的事，我要让你看到我对这个事情的观点，而且，你知道——”

“我觉得，这是非常重要的。”

“我也知道，一大堆人有一大堆的麻烦，但是我要做的是让你真正清

楚了解，我所看到的问题是什么，所以，你知道，你可以给我看，类似一个框架一个框架来，我需要知道些什么，以便找到解决困难的方法，因为老实跟你说，我非常的沮丧，我是说，你看得出来会怎样吗？”

“我觉得这是非常重要的，你已经提出一些议题，我觉得我们得好好抓住重点，问题只是选择从哪里下手，把握重点，开始采取轻松又有力的方式来处理。”

“我真的很喜欢你的见解。”

“恩，我不希望你遗漏任何这种感觉，只管往前去，让它们流露，然后牢牢记住这影像，你已把握住了。”

“我……我看不出来这样做有什么好处。”

“我感觉我们的关系碰到瓶颈，你愿意谈谈你的抗拒吗？”

各位有人已经注意到这些对话里有任何模式了吗？我们观察心理治疗用这种方法连续做两、三天，而我们观察撒提尔用相反的方式进行：她契合病人的模式。而大部分的治疗师不这么做。

我们注意到人类有这种独特的性格，即使他们发现他们所能做的事并没有效果，他们还是再继续做。史钦纳（B.F.Skinner 译注：美国心理学家，新行为主义的代表人物之一。）有一些学生做了许多关于老鼠和迷宫的实验研究。有一天有人问他们，“人和老鼠真正的区别是什么？”好，这些行为主义专家并不会敏锐观察过，认为有必要做个试验

找出答案。他们依照人身的尺寸建造一个大迷宫，他们将控制组的老鼠放在小迷宫里跑，让它们找起司，然后让人类组在大型迷宫里找五块钱钞票，结果他们没有发现什么重大的差异。在数据上做点小小的变动，而几率在百分之九十五，他们发现标准组的受试者试验几次后，人类可以比老鼠学的稍微好些，快一点点。

在他们取消诱因再做试验后，真正有趣的统计结果才跑出来。他们拿掉五块钱钞票和起司，测试过几次后，老鼠不再跑迷宫了……可是，人类却不死心……他们还不是……到了晚上他们冲进实验室里去。要想在一个领域成长，以极快的速度继续发展，你在实际使用那些训练方法时，有一个原则要把握好，那就是，如果你的方法没有效，使用其他方法。如果你是工程师，把火箭都架设好了，按了按钮，却发射不出去，你会改变行为，去找寻所需，做某些改变以克服地心引力，让火箭升空。

然而，在心理治疗的领域里，如果你碰到火箭升不上太空的情境，这有个说词，它叫做你有一个“会抗拒的病人”。你面对现实，你工作不顺利，你把责任全部推给病人。你的责任是没有了，你不必改变你的行为。或者，如果你有点于心不忍，你“和他一起为失败感到惭愧。”或说他“还没有准备好。”

另外一个问题是，在心理治疗圈内，这种事情一而再，再而三地发生，弗烈兹和维吉尼亚所做的，以前的人都做过。在交流分析（TA，Transactional Analysis）里使用过的概念——例如“再抉择”——弗洛伊德的学院里也都有。有趣的是，在心理治疗领域内，这种知识却不曾转移过。

当人类学会读和写，稍微能彼此沟通以后，知识开始快速发展，如果我们教人家电子学，我们将人类已经知道的全部交给他们，他们才能在这个基础上继续研究，发现新事物。

而心理治疗是什么情形呢？我们把人送进学校里，等他们从学校毕业，然后他们必须去学习为人心理治疗。他们不但得去学治疗，惨的是根本没有地方可以学。所以，我们的做法是把病人交给他们，我们称他们在做“私人诊治”，他们也就可以私底下诊治（练习）。

在语言学里有个特殊名堂，叫做赋予名义或名词化（nominalization），名词化是你采用一套程序，把它当事件或东西来描述他，在赋予名义的时候，你完全被周围的事物还有你自己搞糊涂了——除非你记得，那只是一种表象，并不是经验。我们可以把它用在正途，假如你是政府官员，你可以卖弄专有名词，像“国家安全”，让全国人民对这名词大感紧张，我们的总统访问埃及，把“强制的”这个字眼换成了“有意愿的”，突然间，我们和埃及两个又和好如初了。他所做的，只不过改变了一个字，这就是文字的魔力。

“抗拒”这个词也是一种赋予名义，它把过程描述成一件事，而没有谈到抗拒如何生效的。在后段对话中那位满怀热心与关怀，诚恳助人的治疗师会把他的病人说成没有感觉，因为他自己要是完全不由感觉出发他根本不能有效地和病人沟通。那病人就真的会抗拒了。

病人会再去找另外一个治疗师，因为他认为治疗师需要戴眼镜，他决然没有一点观点，他不能对着眼睛直视他！

当然，他们两个人谁都没有错。

好，在场有没有人还没有辨别出来我们在谈的模式的？因为这是个很重要的开始。

女士：呃，在后一段对话里，病人使用视觉字眼，像“看，清楚，焦点，观点，”而治疗师使用感觉字眼，像“抓住，下手，感觉。”

对。有些人也惯于使用听觉字眼：“我听到你所说的话，”“铃声响起（意即我记起来了）”“我有回声（意即同感），”等等，我们注意到，不同的人的确用不同的方式思考，这三种差异呼应三种主要的感官：视觉、听觉和感觉——后者我们称之为触觉。

你初见一个人，他（她）可能用的是三种主要表象系统中的一种来思想，他内在也会产生视觉景象，有各种感觉，或对自己说话，听到声音。你可以透过一种方法，知道他怎么思考，就是注意听他使用什么类型的程序文字（即述语：动词、副词和形容词）来描述他的经验。假如你留心这项咨询，你就能调整你自己的行为，得到你想要的反应。如果你想要显得有亲和力，你就要使用其他人所使用的相同述语。要是你想和人作对，你可以故意不契合他的述语类型，就像我们在先前的病患与治疗师对谈中所示范的那样。

我来谈一些语言的功用，如果我看着你，问道：“你舒服吗？”你会有一种一致呼应的反应，其先决条件是，你了解我说的那个字的意思。你知道你如何了解“舒服”的字义的？举例说。

女士：身体上的。

你由身体上去了解它，你察觉身体上有一些明显的变化，在你的感觉状态中，这种改变和“恐惧”是很不同的，这是不同的反应。

她感觉身体起变化，以此了解“舒服”的字义。还有没有其他人知道如何了解？有些人会看到视觉影像，你自己处于一种舒服的位置：躺在吊床上，或在草地上晒太阳。有的人可能还会听到声音，那声音增添舒适感：潺潺的溪流声，风吹拂过松树的声音等。

为了使你们明白我所说的话，你们要引用文字——只限于那些个人生活史上，不经意使用的固定措辞——并透露（access）出其含义，比方说，某一组影像，某一组感觉，或某一组声音，它们就代表你的字“舒服”的意义。这是语言功能的简单概念，我们把这个过程叫做词源转移搜寻（transderivational search）。文字是触发器，有助于你意识到经验中的某些特定部分，而忽略其他的部分。

爱斯基摩人对与雪有七十几个形容词，好，这代表什么意义？在爱斯基摩族类中长大的人，他们的感觉器官跟我们不一样？不是的，依我的了解，语言是一个民族智慧的积累，透过隐含无限潜力的感官经验，对那些生活经验中经常重复出现的事物，语言把它挑出来发展，当然也包括那些他们知道留在意识里必会很有用的东西。根据地理环境和生活上遇到必须克服的种种考验，无怪乎爱斯基摩人对雪的称呼有七十多种，对他们来说，雪和他们是生死与共的，因此对雪有极细微的区分。滑雪的人对不同种类的雪也有不同的名称。

正如赫胥黎（Aldous Huxley，1894~1963英国小说家）在他的著作《认知之门》（The Doors of Perception）说的，在学习语言时，你是继承了前人智慧的人，但由以下这观点来说，你也是一个受害

者：有数不清的经验你还来不及亲身体会，有人已经替你界定好了名称，用文字定下标签，吸引你的注意力，在你脑中加强印象。有些同样确实的经验——说不定更加戏剧性和有用——因为在感官曾尚未被贴过标签，自然也就不会在你的意识层面造成任何影响。

在主要与次要表象之间，字义总是会有一些磨损，你的小孩以及你表达经验的方法，两者之间要有些距离，用文字是表达经验最不直接的方式之一，如果我对你说："这里有一张很特别的桌子，上面摆了一个水半满的玻璃杯。"我给了你一连串的字，一些随机取样的符号象征，我们可以同意也可以反对这些陈述，因为我直接诉诸你的感官经验。

我们因文化背景相同，你的经验和我的遂有某种程度的吻合，文字必须考虑到和你说话对象的思想模式。"亲和力"对少数民族，对白领中产阶级，对社会顶尖人士来说，那呈现出来的画面非常，非常的不同。我们常常误以为，如果我们复诵相同的文字，彼此就有办法了解，不过，由于字眼在我们内心传达不同的经验——一定是如此——那么反映出来的意义自然也就不一样了。

字和经验之间也有落差，而我对该字的认知经验和你对该字的认知经验间，同样不例外。我想，如果你能让你的病人产生幻觉，以为你了解他们口头上所说的话的意思，那么对你会非常有帮助。我劝你不要拒绝幻觉的作用。

你们许多人也许在第一次和病人见面时，就会对他产生某种直觉，一定有一种类型的病人，进到你的办公室，还没有开口说话，你一看就知道，这个人不好对付，那个人真的很难缠。想要帮这个人做好抉

择，八成费时旷日，令人生厌，虽然你都还不晓得那些人的抉择是什么。有的时候呢，在病人还没开口之前，你知道会很有趣，很愉快。当你引导这个人进入一种新的行为模式，使他们达到来此求教的目的，你觉得雀跃，有兴奋感，冒险刺激。你们当中有多少有过这类的直觉？征求一位志愿者，当直觉来到的时候你会知道吗？

女士：是的。

是什么样的经验？……

我们来帮你，首先听我的问题，我问的是这个问题是我要训练你们大家去问的，这问题是“你怎么知道你有了直觉？”（她往上看，眼睛向左转。）好的，你是这样知道的。

她没有说半个字，这是有趣的地方。她只是在回应我问她问题时，经过了一个非语言的程序，这个过程她在获得直觉时确实发生过，现在她只是拷贝而已，而这就是对我这问题的答案。

假如你在这个研讨会一无所获，请带走以下这个：只要你的感觉器官注意到对方的反应，你总是能够得到问题的答案。而该反应中，对方所说的话，及其意识部分，跟你的答案则一点关系都没有。

现在言归正传，再示范一次。你怎么知道你有了直觉？

女士：恩，让我回想一下早先的对话……我试着把它归纳成某种形式，而我认为那是一种象征——

什么象征，是你看到，听到，或感受到的东西吗?

女士：我看到我的脑海里，好像……

是的，你在脑中看见，那是一幅图。

现在，她刚刚口头上所说的那些资料完全是多余的，如果你能站在同一个角度，观察她对于第一个问题的非语言反应的话。她用言语表达的部分，还远不如非语言部分所流露的微妙。如果你净化了，感官通道，留心注意感情用事经验，当你说一段话，或问人一个问题时，他们总是会给你非语言的回答，不管他们意识上是否能表达清楚。

这些表象系统的资讯，透过许多不同的方式流露出来，我们最先要训练的，是感官：人们会转动眼睛，你可以从中归纳他使用的是哪一种表象系统。当一个人走进你的办公室，他们都有备而来，有的在心里浮现影像，有的告诉自己该说些什么，有的注意力摆在告诉你病情的感觉上。做这些事情的时候，他们进入内心，读取（access）那资讯，做出特殊的手势，我们每一个人下意识里都知道那是在干什么，可是纵观整个心理学史，却没有一个人曾详实地描述过这些。

举个例子，很标准的一个例子，你问某人一个问题，他说："恩，让我想想看，"然后眼睛往上看，向左转，头也朝同方向倾斜。当人们往上看时，他们内心正在浮现图像。

你相信吗? 那是谎言，你知道。我们所要告诉你的每一件事都是谎言，所有的类推或一般化（GeneraliZation）都是谎言，既然我们不说它是真的或正确的，那我们将从头到尾骗下去。我们和别的老师之

间只有两个不同点：第一点，我们在研讨会一开始就宣布，我们所说的每一句话都是假的，而其它的老师不会这么说做。他们绝大多数相信自己说的谎言。他们不知道谎言是他们自己编出来的。第二点，如果你把它当真的去实行，我们说过的大多数谎言大多数能达成很大的效果。一个摹仿者，我们不介意给你的东西是真的是假的，它是否能通过神经病理学的测试，是不是真实世界的呈现。我们唯一关心的是什么方法有效。我征求三位志愿者上来……接下来我要做的是法阑，哈维和稣珊上来，问一些问题。我们要求你们做的，就是先澄清你们的感觉器官，你可以坐在那里，回忆某景物，或跟自己说这件事，或对它有感觉。接下来几分钟我要建议你，采用这个当作一种学习策略：根本剔除你所有的内在经验。停止内心独白，检查一下，让身体处于舒适的状态，持续一阵子，不要制造内心影像。你只要注意你的感觉器官，看看我问他们三个人的问题，和他们非语言的反映之间，你找到什么关系。

我希望你特别特别注意他们三个人眼睛的移动和变化，这里面有许多东西会对我们很有用，待会儿会谈。现在我们只要你注意非语言反应那部分就好了。我们只要问你们三个人一些问题，我要你们找答案，但不要用嘴巴说出来，当你知道了答案，觉得满意，或想了半天仍没有答案时，就停止。你们无需给我们任何口头的结论，只要自己晓得就好。 在美国这个国家有个很有趣的景观叫“红绿灯”，到底是红灯在上面呢还是绿灯在上面？…你们今天来这里的时候，从你来的地方到这旅馆之间，你经过了几个红绿灯？…你母亲的眼睛是什么颜色？…你上次住过的地方，有几种颜色不同的地毯？（法阑对每一个问题的反映都是眼睛直视；哈维往上看，然后左转；苏珊往上看，然后右转，有时候往前直视。）

现在，你们注意到他们眼睛在动吗？你有没有看见系统性的变化，好，暂且保留这些资讯。人类是很复杂的，他们给的反应不只是一个，不过，注意他们对这个问题的反应，什么是共同的地方？ 我现在要把这问题稍作改变，我要大家注意，他们的反应方式是否也有系统性的差异。

想想你最喜欢的音乐…英文字母排列在R前面的是哪一个？…你能听见你母亲的声音吗？…冬天你从温暖舒适的屋走出冰冷的户外，你会怎样？…（法阑和哈维往下看，朝右转；苏珊往下看，朝左转。） 你能把我问题的类别，和你看到的眼睛移动之间的关系连接起来吗？我问问题时，你确实看见什么？感官经验是什么？ 男士：我特别注意到，好像苏珊在构图的时候她会往上看，也有很多次她往前看。好，我同意你。你怎么知道她什么时候在构图，这是你个人的假设，我问的是什么问题使他们产生那些反应？ 男士：眼睛的颜色。有几个红绿灯——好像他们在看十字路口。

所以我这个问题的 前提就是要求视觉的信息，而你注意到的反应是一些往上看的移动，你注意到往旁边看的偏好代表什么吗？ 女士：苏珊往右看，她往右看，因为她是左撇子。

因为苏珊是左撇子，所以往右看？她并不是一直都往右看，你们看好。 苏珊，你知道你有一头漂亮的红色长头发是什么样子吗？…你知道如果你有胡子会是什么样子吗？…你知道你坐在这里是什么样子吗？…（她的眼睛往上抬，然后左转。）那时候她的眼睛转向哪边？辨别左右与她有关，你说她回应先前那些视觉基础的问题时，特别往上看又转向右边，那么现在，在回应后面这组问题时，你看到她的眼睛是怎么移动的？这次她瞪大眼睛，往左移，再回来。所以她并不是

一直都往上看再往右转，有时候她往上看再往左转。我现在问的这组问题和先前问的那组视觉的问题之间，有一个系统性的差异。你能说出这差异吗?

女士：第一组问题和她的回忆经验有关，第二组问题没有经验，并试着去观想。好极了。

第一组影像我们叫做栩栩如生或记忆的影像，第二组我们叫做建构的影像。她从来没有见过自己坐在这房间这椅子上，有时候她缺乏直接的视觉经验，所以她必须去建构那影像，以便看到她会是什么样子。 大部分“天生”惯用右手的人，他们的表现会和我们看到苏珊正相反，苏珊是左撇子，而她的视觉解读线索不向左而向右。大部分的人记忆视觉影像时往上而后转左，建构视觉影像时则往上而后右转。

不过，许多天生惯用右手的人回应视觉问题时，也往上看然后右转。芭芭拉，在我们观众席里，几分钟前回忆某事时往上看又往右转。你记得你看到了什么吗?

芭芭拉：不记得。

你记得小时候所住过的房子吗?

芭芭拉：是的，我记得。

她又往上又往右了。你看见什么，芭芭拉? 举出一件你看到的东西。

芭芭拉：我看见起居室。

我要预测，你所看到的起居室长得很奇怪。我要你检查一下，让我知道我说的对不对。你所看到的起居室悬在半空中，它不像你实际在那里应该有的样子，那是个你从来没有见过的影像，因为那是一组影像的片断，在过去你已经见过很多次了，那不是个你直接见过的视觉讯号，它实际上经过取舍，从你以前在不同的地方出现过的经验浓缩而成，我这样说对吗?

芭芭拉：没错。

当你问视觉回忆问题，而那个人往上看向右转，你不能下结论说，他是左撇子或说其解读线索是反向的。你只能肯定得说，他往上看又转向右边而已。如果你想深入探讨，这里有几个可能，第一，苏珊真正的情形是怎么样—比方说，她的大脑组织使她和别人相反，另外一个可能性是，那是过去影像的建构，芭芭拉就是这情形。如果是这种情形，影像就不会有颜色，细节，两惯性的相关物，或者视觉背景，那是栩栩如生的记忆影像该具备的。这是很重要的差异。当芭芭拉回想影像时，她是在实际情景外回忆，这是建构式影像的特征，顺便一提，她会为过去的往事和人起很大的争执——尤其是那些能栩栩如生记住的人。莎莉：我没有看到法兰的眼睛往上或往下，只是往前看。

好，我问她问题前她眼睛直视我，我问完问题后她眼睛还是直视，请问这中间有没有显着的不同？你注意到什么变化吗?

莎莉：有，她看起来更加如有所思。

“如有所思”，你眼中的“如有所思”和我眼中的“如有所思”，可能会是完全不相同的经验。“如有所思”对经验来说是个复杂的评断，它不在你的感官经验里，我相信“如有所思”对你有一个适当的意义，这个意义很容易和你的感官经验结合在一起。因此，能不能请你说明，你到底看见什么，让你判断她“如有所思”，这样我们才能表示同意或不同意。

我们前面说过的，所有的问题在他们还没有开口之前早已有了答案。因此，如果你有机会观察和我们直接面对面沟通的人，在人们开口之前，你也一定能得到答案。我刚才请莎莉说明一些事情，而她已经无言地表露了她所看的，她以自己的动着、映现了法兰刚才所做的。莎莉，你还记得你刚才所得的感觉吗?

莎莉：我的眼睛好像稍微眯了一下。

所以你的眼皮降下来了一点，你还能不能察觉到其它的变化，从你觉得你的眼睛在动，或从回忆法兰在做什么？你有没有过这种经验，你在和一个人谈话，对方的眼睛仍盯着

你，但不知道为什么突然间你只剩下自己？你只是孤独一个人？这就是我们现在发生的情形。在这两种情况下，瞳孔放大，脸部肌肉松弛，如果你不知道什么是瞳孔放大，我相信那不是说瞳孔变大变 好，我问她问题前她眼睛直视我，我问完问题后她眼睛还是直视，请问这中间有没有显着的不同？你注意到什么变化吗?

莎莉：有，她看起来更加如有所思。

“如有所思”，你眼中的“如有所思”和我眼中的“如有所思”，可能会是完全不相同的经验。“如有所思”对经验来说是个复杂的评断，它不在你的感官经验里，我相信“如有所思”对你有一个适当的意义，这个意义很容易和你的感官经验结合在一起。因此，能不能请你说明，你到底看见什么，让你判断她“如有所思”，这样我们才能表示同意或不同意。

我们前面说过的，所有的问题在他们还没有开口之前早已有了答案。因此，如果你有机会观察和我们直接面对面沟通的人，在人们开口之前，你也一定能得到答案。我刚才请莎莉说明一些事情，而她已经无言地表露了她所看的，她以自己的动着、映现了法兰刚才所做的。

莎莉，你还记得你刚才所得的感觉吗?

莎莉：我的眼睛好像稍微眯了一下。

所以你的眼皮降下来了一点，你还能不能察觉到其它的变化，从你觉得你的眼睛在动，或从回忆法兰在做什么？你有没有过这种经验，你在和一个人谈话，对方的眼睛仍盯着

你，但不知道为什么突然间你只剩下自己？你只是孤独一个人？这就是我们现在发生的情形。在这两种情况下，瞳孔放大，脸部肌肉松弛，如果你不知道什么是瞳孔放大，我相信那不是说瞳孔变大变小，而是在说你自己接受事务的知觉程序，我的意思也不是说你的视力是.，或校正后的视力恢复。你对事物有感知能力，那是学习而来的，而你还可以学得更好。很多人的做法是，仿佛他们的感官只不过是一

种被动的容器，外界给他一大堆资讯他照单全收。资料是有一大堆，多到你所能呈现出来的只是其中一小部分，你要学的是用有效的方法主动地挑选。因此，在一下这段时间，我们要求你做的是，改变你的知觉程序以分辨（一）我们所谈的这个模式是否存在，（二）它是否有用。

我们要用分段的方式进行，我们会试看看对你们的亲和力是否足够让你愿意做一个练习，在这个练习中，运用你的感觉器官，自己去发现我们谈的这些东西是不是真的存在。接下来，我们会谈到如何适用它们，因为这才是重点。最根本的问题就是，这些到底值不值

得去了解。让我向你们保证，如果你已经有许多沟通的模式，你现在正运用于治疗，教育或商业上，在研讨会结束后，你仍（然）可以继续适用这些技巧，我可以拍胸脯做这些保证。我们并不会取走你的选择性，我们是希望你多考虑一个新方法，依我猜想，你们当中有些人相当有能力，在心里治疗方面是很优秀的沟通者，你得到满意的结果，你自己对此也很满意，这不是经验的工作，而你喜欢你的工作，至少某些时候。但是，即使在你做得非常非常有成就感的案例里，你还是会不时的感到厌烦。过去你做成功了的个案，你会倾向于采取同样的方法，希望现在用一样会产生效果。我认为人类所能得到最危险的经验之一是：他的成功——尤其是早年就有过成功的经验——因为你会变得很迷信，不知变通。成功是在迷宫尽头等着人去拿的五元美钞。比如说，你曾经要一个病人，对这一把空椅子，观想他的妈妈就坐在那里，然后他戏剧性地痊愈了，你可能认定全国所有的心理医生都该这么做，而其实，要达到这个相同的结果，这只是千万种方法中的一种而已。对那些心存疑惑，或半信半疑的人，我们要求你一件事——跟其它我们会继续说的谎言一样——请你暂时相信我们的谎言，

也就

是说：在练习期间，我们向你说明这个模式的确存在。以这种方式你可以适用你自己的感官经验——而不是我们向你说明的那一番疯言疯语——去判定，我们说的这一套，事实上是不是能在你沟通对象的行为中观察得到。我们现在要肯定的跟你说，你已忽略了其实是很明显的现象。我们敢说，你跟人家说了一生的故事，而他们是这种反应："嗯，

我看起来……"（往上看然后左转），"我告诉我自己……"（往下看后左转），"我只是觉得……"（往上看然后右转）——你根本没有意到这些变化。人一直有系统的在做这种举动，自从现代心理学和沟通理论发展一百年来都如此，而各位在因果的文化模式中受到蒙蔽，让你无法注意到这些线索，也无法直接而有效的（因）回应。

解读线索（AccessingCuse）练习

物色一个你不认识或认识不久的人，你们两个有一个是A，有一个是B。由A开始问问题，把这个练习过程弄得相对简单一点，题要照我的方式来做，开始时问一些影像鲜明的问题：你车里毯是什么颜色？你母亲的眼睛是什么颜色？这栋建筑外面，招的字是什么形状？ 问一些我们曾经见过的东西。接下来问他没有见过，必须自己建构的事：从我的观点，看到什么？你有一头紫色头发看起来如何？接着问听觉的问题：你最喜欢的音乐是什么？在你们家，关门时，那一扇门最响？你能不能听见那个你特别亲近的人，耳边无限喜悦地呼唤你的名字？你能不能听见自己唱着"玛丽小小羊"？这些都是传递听觉经验的管道，这个人所给你的非语言线在系统上将有别于前组问题。最后问

一些感觉型的问题，你今天早上感觉如何？猫的毛来感觉如何？

女士：当人们回忆起过去听过的声音，以及当人们试着想象种声音，这两种情形，眼睛的转动会有不同吗？当你说”想象”的时候，那就是假设有影像或图画，要求他创造一个他们从没听过的声音。那会有所不同，是的。

自己去找答案好不好？我要提醒各位，不要调入两个陷阱，你也许会想，“想（thi这个字是一种表象系统，不是的。一下这些字：“想，了解，觉相信，意识，知道”全部是不能归类的，不要适用这类字眼，因你所得到的反应将会无规律。假使你说：“你记得上次你在水里游泳的那种感觉吗？”你会得到困惑的反应。你等于要求他做两件事，先记忆然后感觉。可能从视觉上回忆，那就是说，他先视觉扫描，后声音上再度搜一遍，或者直接告诉听觉。　不论他们怎么做，你得到的是二步骤程序，第一步是回忆，遵从你的指示，然后第二步才确实地重现泳的感觉。如果你得到的反应你无法了解，请问对方在内心里是怎么做你的任务是把你问的问题和外表上观察到的现象连上关系。

在你问题的资料和对方非语言的眼睛移动之间，找到它们的关系，倘你不能理解，问他：“我从外表上看是这样，你内在的相关反应是么吗？”如果连他也不知道，要他猜一猜。倘若你得不到我们所讲的这几种眼睛移动的资料，把问题变困难一点。“你上次看见你妈时，她穿的鞋是什么颜色？”如果你“你母亲的眼睛是什么颜色？”对方的眼睛不动，把问题弄复杂“你的眼睛也是蓝色的，是你眼睛的颜色比较亮（或比较深，）还你妈的眼睛颜色比较亮（或比较深）？”这是更复杂，需要比较问题，她就得去建构她和她母亲眼睛颜色的影像，然后做视觉上比较。花四、五分钟问过你对手一组问题之后，你就有概念，知道

个时候对方用什么表象系统，明确地显示内心的活动，而你看见他眼睛的移动法则。

接下来角色对调，这样你们两个人都有机会问题和观察反应。若有不了解的地方，我们两个会在教室里走来去——向我们挥手示意，我们会过来协助你，帮你解答。我们会供你一般化的讲法，但是任何人提供给你的一般化讲法，在某些候，某些地方都可能是错的，一般化只是一种戏法——就像我们这里提供给你的大部分东西——目的是要你注意你的经验，留意官经验里有某一个层面，是我们的文化教育从来不曾训练你去开的。一旦你留意到这一个层面，它会变成一个真正很丰富的资讯来源，让你得知别人的无意识反应过程。你将发现人的组织结构千奇百怪，不过即使有人以完全不同的方式架构他的世界，还是有规则可循，他们的眼睛的移动对他们而言仍然自成系统。

即使一个人每次有感觉时总往上看，每次有图像时总往下看，跟一般人相反，他自己的内在仍是协调一致的，重要的是，你有了解感官的经验，懂得留意他在做什么。现在开始练习，去找出你所能找到的模式，如果有的话。

**********

OK，练习得怎么样了？许多人点头，有些人遇到困难，有疑问，或者有些现象看得一头雾水，说来听听，这些部分更有意思。女士：我们发现，去观察发问者和聆听问题收获一样多，看那发问者的眼睛，我们可以预测会被问道什么问题。男士：我问我的对手，克莉丝，一个听觉问题，她眼睛却往上，然后观想。你记得问的是什么问题吗？男士：“贝多芬第五交响乐的前四个音是什么？”

OK，现在，其它的人有同样的经验吗？有些人问对方听觉问题，或触觉问题，你注意到他们以视觉读取，然后给你听觉或触觉的资讯。你知道为什么会这样吗？克莉丝，你怎么做的？你阅读乐谱吗？看见唱机或看见唱片？克莉丝：我听见音乐。你听见，很好。你有没有察觉到由一种图像开始？不拘任何图像？如果你们其它的人注意看，这是最有趣的矛盾之一，在她的意识层面以及她非语言的表情之间。克莉丝,你知道贝多芬第五交响乐后四个音是什么吗？OK，你知道他们是什么。

克莉丝：啊，对她而言，那音符可能是占空间的东西。

你能不能就“占空间的”（spatial）这个形容词，向我们说明它和感官之间的关系？不论是看起来“若有所思”这种概念，或者“占空间的”东西，既然我们每个人各有不同的认知，我们希望你适用不具争议性的字眼。你看到，听到或感到什么吗？

女士：是这样的，我就“dadadaDUM”,你知道，然后我看的是那空间的音程，我并没有看到音符。你们当中有人的对手曾经有过这种经验的，可以检测一下，我可以保证会发生以下的事：人们搜寻，并且找到一个视觉影像，多少可以代表他们所寻觅的经验。以这个影像为基础，只要模拟那影像或进入那影像，他们就会获得一些感觉或声音，契合于这个特殊

的视觉经验.

我们现在要做个区分。一个人拿来形容其处境的字汇，也就是表述

词—经过他的表象系统分类之后——能让你明白他的意义状态是什么。从表述词的适用可以知道有哪些内在复杂的认知过程，被他带到知觉的层面来。视觉的解读线索，眼睛的扫描模式，都能确

克莉丝：我听见音乐。

你听见，很好。你有没有察觉到由一种图像开始？不拘任何图像？如果你们其它的人注意看，这是最有趣的矛盾之一，在她的意识层面以及她非语言的表情之间。

克莉丝,你知道贝多芬第五交响乐后四个音是什么吗？OK，你知道他们是什么。

克莉丝：啊，对她而言，那音符可能是占空间的东西。

你能不能就“占空间的”（spatial）这个形容词，向我们说明它和感官之间的关系？不论是看起来“若有所思”这种概念，或者“占空间的”东西，既然我们每个人各有不同的认知，我们希望你适用不具争议性的字眼。你看到，听到或感到什么吗？

女士：是这样的，我就“dadadaDUM”,你知道，然后我看的是那空间的音程，我并没有看到音符。

你们当中有人的对手曾经有过这种经验的，可以检测一下，我可以保证会发生以下的事：人们搜寻，并且找到一个视觉影像，多少可以代表他们所寻觅的经验。以这个影像为基础，只要模拟那影像或进入那影像，他们就会获得一些感觉或声音，契合于这个特殊

的视觉经验。

我们现在要做个区分。一个人拿来形容其处境的字汇，也就是表述词—经过他的表象系统分类之后——能让你明白他的意义状态是什么。从表述词的适用可以知道有哪些内在复杂的认知过程，被他带到知觉的层面来。视觉的解读线索，眼睛的扫描模式，都能确实告诉你这整个读取的顺序，我们名之曰策略（strategy）。

我们所谓的先行系统（leadsystem）指的是你用来获取资讯的系统：表象系统（representationalsystem）指的是意识层面的东西，由表述词司其实；参照系统（referencesystem）指的是，在你已经读取完毕而且意识上很清楚了后，你如何决定所知是真是伪。举个例子来说，请问你叫什么名字?

泰德：泰德。

泰德，你怎么知道你的名字叫泰德？好，他刚刚已经无言地回答了这个问题。这是荒谬的问题，泰德知道，但他仍然回答了。你知道你怎么知道的吗？现在，你坐在这个房间，如果我叫你“吉姆”，你不会有反应，我叫你“泰德”，你才会回答，这是一种触觉型的反应。在我没有给你任何外在刺激的情况下，我只简单问你：“你知道你叫什么名字？”你会有答案吗?

泰德：是的，我有。

你知道在你确实回答之前，你会怎么说吗?

泰德：不，我不知道。那，如果我问：“你叫什么名字？”而你没有回答，表示你不晓

得你叫什么名字吗？

泰德：我知道我名字叫什么，是因为别人叫“泰德”的时候，我有一种特别的感受，一种反应，因为那就是我。你是在心里面说“泰德”，并且获得那种感觉，当我问你这问题

的时候你用这方式来验明正身？实告诉你这整个读取的顺序，我们名之曰策略（strategy）。我们所谓的先行系统（leadsystem）指的是你用来获取资讯的系统：表象系统（representationalsystem）指的是意识层面的东西，由表述词司其实；参照系统（referencesystem）指的是，在你已经读取完毕而且意识上很清楚了后，你如何决定所知是真是伪。举个例子来说，请问你叫什么名字？

泰德：泰德。

泰德，你怎么知道你的名字叫泰德？好，他刚刚已经无言地回答了这个问题。这是荒谬的问题，泰德知道，但他仍然回答了。你知道你怎么知道的吗？现在，你坐在这个房间，如果我叫你“吉姆”，你不会有反应，我叫你“泰德”，你才会回答，这是一种触觉型的反应。在我没有给你任何外在刺激的情况下，我只简单问你：“你知道你叫什么名字？”你会有答案吗？

泰德：是的，我有。

你知道在你确实回答之前，你会怎么说吗?

泰德：不，我不知道。那，如果我问："你叫什么名字？"而你没有回答，表示你不晓得你叫什么名字吗?

泰德：我知道我名字叫什么，是因为别人叫"泰德"的时候，我有一种特别的感受，一种反应，因为那就是我。你是在心里面说"泰德"，并且获得那种感觉，当我问你这问题

的时候你用这方式来验明正身?

泰德：没错。

所以说你有一套策略能让你知道，当外面有资讯进来的时候，采取哪一种反映对它才适当，对吗？是"泰德"而不是"鲍伯"，但是，当我问你"你叫什么名字？"，你怎么知道要跟我说这些么？泰德：我没有想到。

所以你在这个地方并不知道你使用了任何步骤？……OK，现

在，虽然泰德在这里并没有已知的答案，请问各位，有没有人注意到什么线索，可以告诉你如何回答这个问题的？……每次我们问题时，他的眼睛朝左下望，然后回来，表示他听到他的名字。我不知道他听到的是谁的声音，但它是在那儿，而且他晓得"泰德"这名字是正确的，因为他觉得对。所以，一这个例子来说，他的引行系统是听觉的：这是他获得资讯的方法，即使他并没有察觉。他凭声音辨认出他

的名字，因此他的表象系统等同于先行系统。而他的参照系统则是触觉的：因为当他听到“泰德”这名字时，不管由内或由外，他都觉得对。

你问人问题时，他会做一件事，就是在脑海中重复那些话，在坐的各位很多人都在这么做，我说“许多人重复别人的话。”而他们内心也对自己说：“是啊，许多人重复别人的话。”你们有没有过一种经验，周围有人在讲外语，而那正好是你的母语？当他们听到外语时，典型的第一个眼睛运动，是在内心翻译它，你可以看到相同的听觉线索。有些人对于回答问题永远乐此不疲，他们通常在意识上适用复泰德：没错。所以说你有一套策略能让你知道，当外面有资讯进来的时候，采取哪一种反映对它才适当，对吗？是“泰德”而不是“鲍伯”，但是，当我问你“你叫什么名字？”，你怎么知道要跟我说这些么？

泰德：我没有想到。

所以你在这个地方并不知道你使用了任何步骤？……OK，现在，虽然泰德在这里并没有已知的答案，请问各位，有没有人注意到什么线索，可以告诉你如何回答这个问题的？……每次我们问题时，他的眼睛朝左下望，然后回来，表示他听到他的名字。我不知

道他听到的是谁的声音，但它是在那儿，而且他晓得“泰德”这名字是正确的，因为他觉得对。所以，一这个例子来说，他的引行系统是听觉的：这是他获得资讯的方法，即使他并没有察觉。他凭声音辨认出他的名字，因此他的表象系统等同于先行系统。而他的参

照系统则是触觉的：因为当他听到“泰德”这名字时，不管由内或由

外，他都觉得对。

你问人问题时，他会做一件事，就是在脑海中重复那些话，在坐的各位很多人都在这么做，我说“许多人重复别人的话。”而他们内心也对自己说：“是啊，许多人重复别人的话。”

你们有没有过一种经验，周围有人在讲外语，而那正好是你的母语？当他们听到外语时，典型的第一个眼睛运动，是在内心翻译它，你可以看到相同的听觉线索。有些人对于回答问题永远乐此不疲，他们通常在意识上适用复杂的策略。比方说，有位老兄的策略很绝，我问他：“你第一次认识约翰是在什么时候？”他在内心把话说一遍：“我第一次认识约翰是在什么时候？嗯——让我看一下，”他的眼睛往上，拼出约翰的模样，然后往左看，视线扫过所有他可能记得的地方，直到找到一个令他感到熟悉的地方为止，然后叫出来那地名，然后他看见他自己告诉我那地方的名字，而且想象他做这件事时什么样子，他有一种感觉，

就是说尽管去做，不会有问题的，所以他告诉自己：“尽管去做。”这里有一整套更进阶的模式，我们叫他做流线型模式，你可用他来检验策略的结构，把他调整的一气呵成，那么不必要的，多余的步骤自然会被剔除。它牵涉到对其它各种自我设限，绕圈子打转等问题的事前检验，把这些步骤弄清后，你才能把他们连成一气，得到有效率的程式，获致你要的结果。让我们举一个心理治疗方面的例子，有个人走进来，他的问题是嫉妒心太强。他说：“哎呀，你知道，我就是……（往上看，往右转）唉，我就是（往下看，往右转）变得非常嫉妒，而且（往下看，往左转）我告诉我自己说，发神经，我没有理由嫉妒，可是我就是有这些感觉。”开始时他以视觉主导，拼凑一种影

像，他太太正在和别人做好事，爽得很。然后他有一种感觉，仿佛他正站在房间里看着事情上演，他有身临其境的感觉，通常他也就觉察到这些，这些感觉有个名字叫“嫉妒”，这属于触觉型的表象系统。他以视觉主导，触觉表达，然后有个听觉的参照系统帮他检查，告诉他那些感觉站不住脚。所以你们可以知道，三种不同的系统各用在不同的地方。做下去，即使有时候很觉得懊恼也不在乎，策略再坏总比一个策略

也没有的好。

男士：一个人的惯性手、惯性眼和左右脑的作用有没有什么关系？每次的研讨会上都有人问到这个问题。目前我只能说，并没有任何研究足以具体证实有惯用眼这回事，你找不到支持这种论点的研究报告，即使是有，我也不知道它跟人际沟通有什么关系，因此对我来说，这不是我感兴趣的问题。你的眼睛分在两旁，各和半边大脑相连，你惯用那一只眼睛去观察显微镜，统计结果是有影响，不过，我现在还不知道这个资料有什么用途。男士：假如是这种情形，一只眼睛的视力测量的结果比另外一只好，一只特别好，而另外一只几乎全盲，这和惯用左右手有没有什么关系？我不知道，再说一次，我从来没有从中发现过任何有助于沟通的可行原则。如果你在这方面有研究，请让我知道。

男士：你推测人类正在几岁的时候形成惯用左右手的习惯？

我不做推测，语言学家说在四岁半左右，我没有基本资料可以证实这件事，惯用左右手是属于经验的范畴，我知道它确实存在；但我从来没有发现那跟沟通有什么可用的关联。在这屋子里我们就有用不尽

的感官经验，我们一直在无意中做选择与取样，假如不是这样的话，我们全都会成了“白痴仆佣”，他们不会忘记任何事情，也不会不知道事情。你问他一件事，他会把有关这个主题的所有资做下去，即使有时候很觉得懊恼也不在乎，策略再坏总比一个策略也没有的好。

男士：一个人的惯性手、惯性眼和左右脑的作用有没有什么关系？每次的研讨会上都有人问到这个问题。目前我只能说，并没有任何研究足以具体证实有惯用眼这回事，你找不到支持这种论点的研究报告，即使是有，我也不知道它跟人际沟通有什么关系，因此对我来说，这不是我感兴趣的问题。你的眼睛分在两旁，各和半边大脑相连，你惯用那一只眼睛去观察显微镜，统计结果是有影响，不过，我现在还不知道这个资料有什么用途。

男士：假如是这种情形，一只眼睛的视力测量的结果比另外一

只好，一只特别好，而另外一只几乎全盲，这和惯用左右手有没有什么关系？我不知道，再说一次，我从来没有从中发现过任何有助于沟通的可行原则。如果你在这方面有研究，请让我知道。

男士：你推测人类正在几岁的时候形成惯用左右手的习惯？

我不做推测，语言学家说在四岁半左右，我没有基本资料可以证实这件事，惯用左右手是属于经验的范畴，我知道它确实存在；但我从来没有发现那跟沟通有什么可用的关联。在这屋子里我们就有用不尽的感官经验，我们一直在无意中做选择与取样，假如不是这样的话，我们全都会成了“白痴仆佣”，他们不会忘记任何事情，也不会不知道事情。你问他一件事，他会把有关这个主题的所有资料一股脑儿

全“倒”给你。大部分心理治疗的基本假设是，如果你知道事情的来龙去脉，其根源何在，那么你可以此为根据而从事改变。我相信这是正确而有其局限的假设前提，没错，这是着手改变的一个方法，但是谈到

对行为的了解，那只是数不清的方法中的一个。人们在什么时候养

成使用左右手习惯，就我目前所知，对于从事心理治疗或沟通，并

没有什么重大关系，除非你真正的用意是为了教导儿童改变左右手

的使用习惯。

我运用左右手使用习惯的唯一的一次是在矫正口吃，就那么一次，我以经验为出发点，面对面的帮助一个小孩子能够有更多的选择。我注意到，如果你要做一件事，指定他用这手而不用那手——左右手不拘——在这个同时他不用讲话的话，他能把事情做完然后描述一遍。如果你要他又做又说，或者同时用到两只手，势必牵涉到左右脑的转换，那么他就有困难。

儿童在很小的时候的确有解读线索，而这是一项有实质意义的讯息，值得注意。我们现在会把一些孩子归类为有“学习障碍”，有许多这类的“学习障碍”其实都要归咎于教育体系。举个例来说，有人交给我一群被归类为“脑半球功能障碍”（erossedhermispheres）的小孩，他们告诉我，这种障碍的确存在，要我找出这群小孩和其它孩子是否有不同的解决线索等等。我发现他们是一群要以听觉来学拼字的儿童，我问：“你怎么拼猫（cat）这个字？”他们向内寻找，眼睛朝下然

后左转。我问他们怎么做，料一股脑儿全“倒”给你。大部分心理治疗的基本假设是，如果你知道事情的来龙去脉，其根源何在，那么你可以此为根据而从事改变。我相信这是正确而有其局限的假设前提，没错，这是着手改变的一个方法，但是谈到对行为的了解，那只是数不清的方法中的一个。人们在什么时候养成使用左右手习惯，就我目前所知，对于从事心理治疗或沟通，并没有什么重大关系，除非你真正的用意是为了教导儿童改变左右手的使用习惯。

我运用左右手使用习惯的唯一的一次是在矫正口吃，就那么一次，我以经验为出发点，面对面的帮助一个小孩子能够有更多的选择。我注意到，如果你要做一件事，指定他用这手而不用那手——左右手不拘——在这个同时他不用讲话的话，他能把事情做完然后描述一遍。如果你要他又做又说，或者同时用到两只手，势必牵涉到左右脑的转换，那么他就有困难。儿童在很小的时候的确有解读线索，而这是一项有实质意义的讯息，值得注意。我们现在会把一些孩子归类为有“学习障碍”，有许多这类的“学习障碍”其实都要归咎于教育体系。举个例来说，有人交给我一群被归类为“脑半球功能障碍”（erossedhermispheres）的小孩，他们告诉我，这种障碍的确存在，要我找出这群小孩和其它孩子是否有不同的解决线索等等。

我发现他们是一群要以听觉来学拼字的儿童，我问：“你怎么拼猫（cat）

这个字？”他们向内寻找，眼睛朝下然后左转。我问他们怎么做，他们说：“把字发出声音，”因为老师教他们要根据语音来拼字。其实你甚至无法根据语音拼出“语音字”（phonetiex）！

在坐的有没有人擅于拼字？曾经赢过拼字大赛的人？你如何拼“现象”（phenomena）？

女士：我读出来。

她看见，读出来。好，当你观想phenomena时，你多少知道那是正确的拼法，现在，我要你改变一下，把“ph”变成“f”，然后告诉我你看到什么变化没有？

女士：那就不是一个字了。

不是一个字。你怎么知道不是一个字？你经验到什么？

女士：在我看的时候，所有的字都零零落落不成形状。

字母一个一个掉下来，散落？

女士：不错，有点模糊不清，然后不见了。

你拼字有两个步骤，第一步要先看到字，第二步是经由一套程序去检验其正确性。我来试试你别的，你能看到捕猎“caught”这个字吗？OK，先不要理他/它，现在你把“au”改成“eu”，告诉我变成什么？

女士：它变成“cute”，拼法会改变。

有没有人就近看到她的反应，她怎么样？我刚才说把“au”变成"eu"，而她的肩膀往前隆起，头往后仰而且缩了一下，在她躯体的

中线，她的感觉改变了。不管我们使用什么语言，在什么国家，不管什么语言，擅长拼字的人都有一模一他们说：“把字发出声音，”因为老师教他们要根据语音来拼字。其实你甚至无法根据语音拼出“语音字”（phonetiex）!在坐的有没有人擅于拼字？曾经赢过拼字大赛的人？你如何拼“现象”（phenomena）？

女士：我读出来。

她看见，读出来。好，当你观想phenomena时，你多少知道那是正确的拼法，现在，我要你改变一下，把“ph”变成“f”，然后告诉我你看到什么变化没有？

女士：那就不是一个字了。

不是一个字。你怎么知道不是一个字？你经验到什么？

女士：在我看的时候，所有的字都零零落落不成形状。

字母一个一个掉下来，散落？

女士：不错，有点模糊不清，然后不见了。

你拼字有两个步骤，第一步要先看到字，第二步是经由一套程序去检验其正确性。我来试试你别的，你能看到捕猎“caught”这个字吗？OK，先不要理他/它，现在你把“au”改成“eu”，告诉我变成什么？

女士：它变成“cute”，拼法会改变。

有没有人就近看到她的反应，她怎么样？我刚才说把“au”变成"eu"，而她的肩膀往前隆起，头往后仰，而且缩了一下，在她躯体的中线，她的感觉改变了。不管我们使用什么语言，在什么国家，不管什么语言，擅长拼字的人都有一模一样的策略运用；他们先看到记忆中栩栩如生的字形，然后在中线以触觉检查要拼的那个字是否正确。而那些跟我们说他拼字很蹩脚的人，完全没有这套策略，有些人所以拼不好，是因为他先看鲜明的字形，然后以听觉检查正确与否；有的则是先组合视觉影像，然后自由想象拼出字形。知道有这种差别，接下来我们不禁要问：“既然如此，为什么有些儿童学习拼字是视觉起，触觉终，而其它的儿童却用别的方式呢？”对我来说，与其这么问，倒不如这么问来的有意思：“你如何教一个拼不好字的孩子，适用与优秀拼字者所惯性，相同的一套策略那？”你这么做只有白费功夫，如果你用一套适合的程序去教导他们，而不是根据内容的话，他们自然就能学会。

男士：那么成年人呢？你教成年人吗？

不行，毫无指望。（全场笑）当然可以，让我稍后换个方式说明，在座的有多少人清楚知道自己是以视觉为主的？有多少人看到？有多少人感觉他们确实是触觉型的人？是谁跟他们说，他们是听觉性的人？其实，你们所有的人，所有的时间都在做所有我们谈论到的

事情。唯一的差别只是，这是一种复杂的内在过程，而你所能知觉的是哪一部分，如此而已。所有的管道一直都在传递讯息，但去只有其中一部分能够为人所意识到。

像我们这种研讨会，来参加的人总是在午餐时间出去休息，试着分析他自己属于什么型，仿佛他们只是一件物品，因此病理上都应有个固定的属性。人们只想试着把自己归类，却不想利用这项资样的策略运用；他们先看到记忆中栩栩如生的字形，然后在中线以触觉检查要拼的那个字是否正确。而那些跟我们说他拼字很蹩脚的人，完全没有这套策略，有些人所以拼不好，是因为他先看鲜明的字形，然后以听觉检查正确与否；有的则是先组合视觉影像，然后自由想象拼出字形。知道有这种差别，接下来我们不禁要问："既然如此，为什么有

些儿童学习拼字是视觉起，触觉终，而其它的儿童却用别的方式呢？"对我来说，与其这么问，倒不如这么问来的有意思："你如何教一个拼不好字的孩子，适用与优秀拼字者所惯性，相同的一套策略那？"你这么做只有白费功夫，如果你用一套适合的程序去教导他们，而不是根据内容的话，他们自然就能学会。

男士：那么成年人呢？你教成年人吗？

不行，毫无指望。（全场笑）当然可以，让我稍后换个方式说明，在座的有多少人清楚知道自己是以视觉为主的？有多少人看到？有多少人感觉他们确实是触觉型的人？是谁跟他们说，他们是听觉性的人？其实，你们所有的人，所有的时间都在做所有我们谈论到的

事情。唯一的差别只是，这是一种复杂的内在过程，而你所能知觉的是哪一部分，如此而已。所有的管道一直都在传递讯息，但去只有其中一部分能够为人所意识到。像我们这种研讨会，来参加的人总是在午餐时间出去休息，试着分析他自己属于什么型，仿佛他们只是一件物品，因此病理上都应有个固定的属性。人们只想试着把自己归

类，却不想利用这项资讯去认清他们还有其它多种选择。很多人会跑来找我，对我说："我实在搞不懂这套表象的玩意，因为我确实看到我自己是一个很感觉型的人。"如果你仔细想想，这是很有意思的表达方式，我已经听过不下一百五十次了，有多少人今天早上就已经听过的？与其去想你是视觉型、触觉型或听觉型，还不如看你哪一方面最拿手，把你已经发展的很好，磨得很熟练的那套系统做一番表白。然后你了解，可以用同样这套系统，花一点时间和精力去发展其它系统，而达到同样洗炼、熟练和创意的效果。凡标签都有陷阱，而你想养成一种固定的习惯，最没有用的方法就是给他贴标签。你可以依照事实，注意到你大多数的行为若是属于X类，那么你就要让你自己开始去磨练Y类和Z类。现在我还要提醒你注意另外一件事，在心理治疗里面，菲洛伊德最喜欢用的一项技巧，也是大多数心理分析师习以为常，经常适用的一种假设行为，那就是大家都知道的内省现象。内省是，你学到一种行为模式，加以运用到自己身上。我要警告各位的是，不要用在我们所提供给你的这些材料上，因为你会掉入一种循环里。例如说，你们当中有多少人能轻易地观看出来，如果他们不以观想为方法时，他们会变成什么样子？……如果你这么做，你会搞的昏头转向，你们有多少人在做这个练习时，会注意到自己眼睛上下移动的感觉？这就是一个内省的例子，在这个活动中你对自己这么做是貌似有用的，这些方法主要是为外视而非为内省，是一种感官经验，为了观察别人而用，如果用在自己身上，只会徒增困扰而已。

男士：在其它文化里，这种解读线索的模式他们能应用得多好？

我们知道，只有一个民族，西班牙北部庇里牛斯山区的Basques人，他们的组织特别跟别人不一样，他们有许多不寻常的模式，遗传因素大于文化因素。其它我们去过的地方——美洲、欧洲、非洲——

大多数的人都使用相同的模式。这也许是一种神经病理学上的倾向，使我们这物种容易建立这类神经系统。

女士：双手都能灵活运用的人有什么不同的模式吗?

我们跟我们所提供给你的结论不太相同，有更多变异，例如，有些双手熟练的人运用视觉时和单手的人左右颠倒，而听觉和触觉的使用却一致。反之亦然。我真正感到兴趣的是，在我们的文化里，“天才型”的左撇子和双手熟练者，其比例高于一般正常人。一个脑部组织跟一般不同的人，自然会有不同的表达方式，让其它正常人感到诧异和惊奇，既然他们的脑部组织异于常人，他们天生就具有一些能力，那是惯用右手，“组织正常”的人自然不会有的。

女士：你先前提到，拼字能力差的小孩是因为适用听觉，你可以教他们如何用视觉来做，而现在你却谈到听觉型和双手灵活型的人有不同的能力，使他显得与众不同。我怀疑是不是值得浪费精力，让那些孩子去学习在别人做起来比较容易的事——如果你是取代他们能做的是而已。假如我教一个孩子去学习容易拼字，我不会以新方式取代他原己身上，只会徒增困扰而已。

男士：在其它文化里，这种解读线索的模式他们能应用得多好?

我们知道，只有一个民族，西班牙北部庇里牛斯山区的Basques人，他们的组织特别跟别人不一样，他们有许多不寻常的模式，遗传因素大于文化因素。其它我们去过的地方——美洲、欧洲、非洲——大多数的人都使用相同的模式。这也许是一种神经病理学上的倾向，使我们这物种容易建立这类神经系统。

女士：双手都能灵活运用的人有什么不同的模式吗?

我们跟我们所提供给你的结论不太相同，有更多变异，例如，有些双手熟练的人运用视觉时和单手的人左右颠倒，而听觉和触觉的使用却一致。反之亦然。我真正感到兴趣的是，在我们的文化里，“天才型”的左撇子和双手熟练者，其比例高于一般正常人。一个脑部组织跟一般不同的人，自然会有不同的表达方式，让其它正常人感到诧异和惊奇，既然他们的脑部组织异于常人，他们天生就具有一些能力，那是惯用右手，“组织正常”的人自然不会有的。

女士：你先前提到，拼字能力差的小孩是因为适用听觉，你可以教他们如何用视觉来做，而现在你却谈到听觉型和双手灵活型的人有不同的能力，使他显得与众不同。我怀疑是不是值得浪费精力，让那些孩子去学习在别人做起来比较容易的事——如果你是取代他

们能做的是而已。

假如我教一个孩子去学习容易拼字，我不会以新方式取代他原先会的本事，选择多并不表示要互相排斥。许多人闭上眼睛以便体会他们的感觉，但这只是说明了他们如何组织自己而已，并不一定非这么做不可，我可以张着眼睛就得到任何我要的感觉。同样的，如果我碰到一个运用双手或只用左手，头脑组织不一样的人，我何必去抹煞他们目前能够添加进来的任何抉择？这是身为模仿者的全部责任。我们认为，既然各位凑足了钱来这儿来听讲，你有相当的能力，也已经相当程度成功了，我们尊重你们这些抉择和能力，我们要说的是：“很好，让我们在你原有的抉择上多添加一些其它选择，让你更能得心应

手。”就像一个优秀的技工拥有一整套工具箱一样。我们要说，你随时在使用所有的系统。在特殊情境下你会比较明显知觉到其中一个系统，我猜想在运动或作爱的时候，你会运用大量的触觉感知；在阅读书籍或看电影时，则运用大量的视觉意识；能够从一个系统转换到另一个系统。在情境演变中，有些指标会引导你从这类别转到那一类别，同时使用不同的顺序，你用不着强迫自己去做。

甚至也有一些创意的策略，可以产生不同形式的创意。我们替一家广告告诉当顾问，任务是从心理学原理上去为他们“复制”最佳创意人才。我们的作法是，以其一位创意人士在制作商业广告时，所使用的策略，教导告诉里的其它员工在无意识中使用同一架构。之后做出来的广告节目虽处于同一策略，但是内容完全各自独立，并很有创意。在过程进行当中，其中有一个人甚至修改了策略，使架构更完整。先会的本事，选择多并不表示要互相排斥。

许多人闭上眼睛以便体会他们的感觉，但这只是说明了他们如何组织自己而已，并不一定非这么做不可，我可以张着眼睛就得到任何我要的感觉。同样的，如果我碰到一个运用双手或只用左手，头脑组织不一样的人，我何必去抹煞他们目前能够添加进来的任何抉择？这是身为模仿者的全部责任。我们认为，既然各位凑足了钱来这儿来听讲，你有相当的能力，也已经相当程度成功了，我们尊重你们这些抉择和能力，我们要说的是：“很好，让我们在你原有的抉择上多添加一些其它选择，让你更能得心应手。”就像一个优秀的技工拥有一整套工具箱一样。我们要说，你随时在使用所有的系统。在特殊情境下你会比较明显知觉到其中一个系统，我猜想在运动或作爱的时候，你会运用大量的触觉感知；在阅读书籍或看电影时，则运用大量的视觉意识；你能够从一个系统转换到另一个系统。在情境演变中，有些指标

会引导你从这类别转到那一类别，同时使用不同的顺序，你用不着强迫自己去做。

甚至也有一些创意的策略，可以产生不同形式的创意。我们替一家广告告诉当顾问，任务是从心理学原理上去为他们“复制”最佳创意人才。我们的作法是，以其一位创意人士在制作商业广告时，所使用的策略，教导告诉里的其它员工在无意识中使用同一架构。之后做出来的广告节目虽处于同一策略，但是内容完全各自独立，并很有创意。在过程进行当中，其中有一个人甚至修改了策略，使架构更完整。大多数人并没有许多策略去做事，他们以一套策略一体适用所有的事情，结果是有些事做得好，其它的事做不好。我们发现大部分的人总有三到四种策略交互应用，而一个真正灵活的人可能有上下十种，你可以想见，你即使把一个策略压缩到四个步骤，实际上也许还有上千种其它可能性也不一定！我们胆敢在这里说一句话，我们敢说，如果任何一个人都能做好的，你也可以。你所需要的，是摹仿者以其必备的感官经验能力，观察该人的所作所为，而不是去听该人所说的，他是如何做然后将其编排好，让你可以学习。

男士：我看你们所做的事，并非把病人的自我觉悟当做心理治疗的目标，而代之以给他们新的反应模式让他们挑着用。如果你谁说的包括潜意识的选择，我同意。我们的工作有好几个前提，其中一个与你的问题有关：有选择总比没有选择好。我说的不只有意识的选择，无意识的也一样。我想，每一个人都知道有意识的选择是什么，而潜意识的选择等同于我的行为有多种变化之可能，因此之故，由不同的演变导致我所要的结果能够达成。假如

我在真实的情况下表现过很多次，而我注意到，虽然我每次反应不

同，但是每次的反应却都同样达到我所要求的结果，这表示我有潜意识的选择。反过来说，如果每次遇到相同的情况，而你发现自己以同一种方式反应，但你并不喜欢那反应，这表示你可能还没有拥有任何选

择。我最关心的问题是，基于什么架构——架构其实多得很——产大多数人并没有许多策略去做事，他们以一套策略一体适用所有的事情，结果是有些事做得好，其它的事做不好。我们发现大部分的人总有三到四种策略交互应用，而一个真正灵活的人可能有上下十种，你可以想见，你即使把一个策略压缩到四个步骤，实际上也许还有上千种其它可能性也不一定！我们胆敢在这里说一句话，我们敢说，如果任何一个人都能做好的，你也可以。你所需要的，是摹仿者以其必备的感官经验能力，观察该人的所作所为，而不是去听该人所说的，他是如何做然后将其编排好，让你可以学习。

我最关心的问题是，基于什么架构——架构其实多得很——产生某种状态，而使你在此状态中失去选择的余地?接着，你可以采取什么步骤改变该架构？我们会给你许多方法来处理这些问题。我们正提供给你各类资讯，对我们这种人来说，这些资讯很普遍，但是对一般人来说却是不知觉的。你需要这些工具充实你的人生脚本，因为你还要对付的，是一个人的潜意识部分，过程处理有效，你就能有效地达到改变的目的。该人的意识部分已经能发挥很

大功能，例如像知道付你的账单什么的这些事，但你需要应付的是此人意识以外的部分。

千万不要被“意识”和“潜意识”的名词搞混了，他们都不是真的，只是

一种形容事件的说法，在所谓心理治疗转变的过程中还蛮好用罢了。“意识”的定义是，你清醒时每一刻的知觉，而“潜意识”，是除此之外的东西。当然，你可以区分得更精细，这里就有些特别的潜意识资料可供立即应用，我问：「你的左耳怎么了？”在你听到这句话之前，你很可能并没有意识到左耳的存在，当你听我说这句话后，你能够把意识转换到对左耳的触觉，从潜意识转移到意识是很容易的。如果我说：“你第一天去上幼儿园的时候，你的老师穿的鞋子是什么颜色？”这是曾经发生过的事，然而，要想回到那点上却要花点时间和精力。因此，潜意识资料的读取是有程度差别的。特别是有一个人跑到你办公室来，对你说：“帮帮忙！我希望在这里做点该变，我很痛苦，问题重重，我希望和目前不一样。”你可以猜到他们已经找遍了意识层面所能找的办法，但没有半点效果。生某种状态，而使你在此状态中失去选择的余地?接着，你可以采取什么步骤改变该架构？我们会给你许多方法来处理这些问题。我们正提供给你各类资讯，对我们这种人来说，这些资讯很普遍，但是对一般人来说却是不知觉的。你需要这些工具充实你的人生脚本，因为你还要对付的，是一个人的潜意识部分，过程处理有效，你就能有效地达到改变的目的。该人的意识部分已经能发挥很大功能，例如像知道付你的账单什么的这些事，但你需要应付的是此人意识以外的部分。千万不要被“意识”和“潜意识”的名词搞混了，他们都不是真的，只是一种形容事件的说法，在所谓心理治疗转变的过程中还蛮好用罢了。“意识”的定义是，你清醒时每一刻的知觉，而“潜意识”，是除此之外的东西。当然，你可以区分得更精细，这里就有些特别的潜意识资料可供立即应用，我问：「你的左耳怎么了？”在你听到这句话之前，你很可能并没有意识到左耳的存在，当你听我说这句话后，你能够把意识转换到对左耳的触觉，从潜意识转移到意识是很容易的。如果我说：“你第一天去上幼儿园的时候，你的老师穿的鞋子是什么颜色？”

这是曾经发生过的事，然而，要想回到那点上却要花点时间和精力。因此，潜意识资料的读取是有程度差别的。特别是有一个人跑到你办公室来，对你说："帮帮忙！我希望在这里做点该变，我很痛苦，问题重重，我希望和目前不一样。"你可以猜到他们已经找遍了意识层面所能找的办法，但没有半点效果。因此，你能有效帮忙的一个前提是，你有一些沟通的模式，能与他们的潜意识里的资源，建立亲和感，进而帮助他们改变。如果你把自己限定在于这个人的意识层面打交道，我可以保证你徒劳无功，只是旷时费日而已。顺便要说的是，在这个研讨会里，你不可能刻意地跟得上我们说话的快速度，这是一种有系统和寓意的企图，我们的目的是用连珠炮过载你的意识资源。我们了解，学习和改变发生在潜意识层面，反正我们要沟通的也是你的这部分。你的学习和技巧的取得，有百分之九十五的机能运作是由我们所谓的潜意识部分来负责，那是你当时所能觉察到的部分以外的部分，我要直接告诉你的这一部分，来为这里所发生的每一件事，做个完整而有用的记录，尤其是那些我们并没有很明确解释的事，相信那会有助于你更进一步了解，或许当做专业沟通者的一种技巧来使用——让你由意识层次解放出来，放轻松享受此地的经验。现在接下来问题是："那又怎么样？"你们都有过一些经验，知道解读线索和表象系统是什么，你要怎么适用它呢？我适用这资讯的一个方法是，和你的潜意识层面沟通，你根本一点也感觉不出来。我会用中性的字眼，例如"了解"和"相信"，以非语言的方式向你表明，我要你从什么感官管道去"了解"。比方

说，我会对你说，"我要确定你们都了解（往观众的左下方摆手势）到目前为止我们所做的事。"我的手势在无意识中暗示你，我要你从听觉上去了解。因此，你能有效帮忙的一个前提是，你有一些沟通的模

式，能与他们的潜意识里的资源，建立亲和感，进而帮助他们改变。如果你把自己限定在于这个人的意识层面打交道，我可以保证你徒劳无功，只是旷时费日而已。顺便要说的是，在这个研讨会里，你不可能刻意地跟得上我们说话的快速度，这是一种有系统和寓意的企图，我们的目的是用连珠炮过载你的意识资源。我们了解，学习和改变发生在潜意识层面，反正我们要沟通的也是你的这部分。你的学习和技巧的取得，有百分之九十五的机能运作是由我们所谓的潜意识部分来负责，那是你当时所能觉察到的部分以外的部分，我要直接告诉你的这一部分，来为这里所发生的每一件事，做个完整而有用的记录，尤其是那些我们并没有很明确解释的事，相信那会有助于你更进一步了解，或许当做专业沟通者的一种技巧来使用——让你由意识层次解放出来，放轻松享受此地的经验。

现在接下来问题是："那又怎么样？"你们都有过一些经验，知道解读线索和表象系统是什么，你要怎么适用它呢？我适用这资讯的一个方法是，和你的潜意识层面沟通，你根本

一点也感觉不出来。我会用中性的字眼，例如"了解"和"相信"，以非语言的方式向你表明，我要你从什么感官管道去"了解"。比方说，我会对你说，"我要确定你们都了解（往观众的左下方摆手势）到目前为止我们所做的事。"我的手势在无意识中暗示你，我要你从听觉上去了解。你也能用这项资讯去干扰一个人的传迅，你们所有的人都想象一个景象，看我做的时候会发生什么事。（他挥动双臂过头，形成一个大弧形。）我的手势把你们眼前的想象都挥掉了，对不对？在生活中发生过千万次了，你说一句话，或问一个人问题，而他说："嗯——让我看看。"然后他们转入内心创造一个视觉影像，当他们转入内视时，就无法同时注意到由外在输入的讯息。

我们姑且假设你和我正在开会，而彼此对某一个议题的立场对立，我开始说话，很强烈地呈现我的意见和体系，希望你能了解。我传达给你相当多的资讯，某种程度上你也开始由内心的机制了解到怎么回事，你会向上看，开始观想，或往下看，开始和自己说话，或注意你的感觉。不论你处在哪一种内心状态，要紧的是我应该停顿，给你时间处置那讯息，如果我的速度太快，或者还继续说下去，我可能会乱掉并且惹你生气。

这种事往往会发生：我发现你往别处看，我想你注意力分散了，或者你正在躲避我。在压力下，我的标准反应一定是抬高音量，加快节奏，因为我要叫你集中注意力，把主题拉回来。你的反感就好像你受到攻击一般，因为我不给你适当的时间去了解我在说什么。假如我要顺利主持一个会议，我会注意到听着是否已进入内心解读，而我可以及时阻止或引开说者的唠叨，这给了解者处理资讯的适当时间，因而他可以意识到怎么回事，然后决定同意或不同。再举一个例子，假如你能看出一个人先行系统和表象系统是什么，那么你可以将资讯完整包装，让对方无法拒收。“你能否看见自你也能用这项资讯去干扰一个人的传迅，你们所有的人都想象一个景象，看我做的时候会发生什么事。（他挥动双臂过头，形成一个大弧形。）我的手势把你们眼前的想象都挥掉了，对不对?

在生活中发生过千万次了，你说一句话，或问一个人问题，而他说：“嗯——让我看看。”然后他们转入内心创造一个视觉影像，当他们转入内视时，就无法同时注意到由外在输入的讯息。我们姑且假设你和我正在开会，而彼此对某一个议题的立场对立，我开始说话，很强烈地呈现我的意见和体系，希望你能了解。我传达给你相当多的资

讯，某种程度上你也开始由内心的机制了解到怎么回事，你会向上看，开始观想，或往下看，开始和自己说话，或注意你的感觉。不论你处在哪一种内心状态，要紧的是我应该停顿，给你时间处置那讯息，如果我的速度太快，或者还继续说下去，我可能会乱掉并且惹你生气。这种事往往会发生：我发现你往别处看，我想你注意力分散了，或者你正在躲避我。在压力下，我的标准反应一定是抬高音量，加快节奏，因为我要叫你集中注意力，把主题拉回来。你的反感就好像你受到攻击一般，因为我不给你适当的时间去了解我在说什么。假如我要顺利主持一个会议，我会注意到听着是否已进入内心解读，而我可以及时阻止或引开说者的唠叨，这给了解者处理资讯的适当时间，因而他可以意识到怎么回事，然后决定同意或不同。

再举一个例子，假如你能看出一个人先行系统和表象系统是什么，那么你可以将资讯完整包装，让对方无法拒收。“你能否看见自己在做新的改变，而且当年比看自己在进行这变化时，你是否有那种成就感，对自己说“一切都会很顺利。”？”假如你的典型顺序正

巧是先建构影像，接着触觉，然后才是听觉评论的话，以上这段话你就听的进入。

我曾经在加州大学教数学课程，学生对数学并不在行。我后来就把他当外语来教，这班学生是学语言学的，他们非常了解语言的系统如何运作，但对数学的系统却不熟悉，不过，在分析的层次上，他们的原理完全一样，因此，我不教他们按照数学那套方式去说去思考，反而充分利用他们既有的模式，转换的概念，告诉他们说，数学符号也不过就是语言文字，如同语言文字有特定的组合方式才形成句子，数学也有特定的符号组合，形成很好的公式。我的整套方法就是去吻合

他们的思考模式，而不必要求他们要自备良好的弹性来适应我。这是可以做的方法之一。

用这个方法，你把材料完整包装，等于帮了他们一个忙，使他们比较容易学会，但从另一个方面说，你也帮了一个倒忙，因为你给了他们一成不变的模式学习。很要紧的是，在呈现材料时，你必须了解，你要求的结果是什么，如果你真的希望对他们有很大帮助，那你就应该先进入他们的思考模式，然后教他们重叠到另一个思考模式里，这么一来他们不论学习什么都会更具调整能力与弹性。假设你有这种敏感度和能力，你堪称不平凡的老师。经过你的调教，他们有了两套学习策略，以后他们可以向任何缺乏这种沟通敏感度的老师求教，但是由于他们自己够灵活，能适应，这是能从老师的己在做新的改变，而且当年比看自己在进行这变化时，你是否有那种成就感，对自己说“一切都会很顺利。”？”假如你的典型顺序正巧是先建构影像，接着触觉，然后才是听觉评论的话，以上这段话你就听的进入。我曾经在加州大学教数学课程，学生对数学并不在行。

我后来就把他当外语来教，这班学生是学语言学的，他们非常了解语言的系统如何运作，但对数学的系统却不熟悉，不过，在分析的层次上，他们的原理完全一样，因此，我不教他们按照数学那套方式去说去思考，反而充分利用他们既有的模式，转换的概念，告诉他们说，数学符号也不过就是语言文字，如同语言文字有特定的组合方式才形成句子，数学也有特定的符号组合，形成很好的公式。我的整套方法就是去吻合他们的思考模式，而不必要求他们要自备良好的弹性来适应我。这是可以做的方法之一。

用这个方法，你把材料完整包装，等于帮了他们一个忙，使他们比

较容易学会，但从另一个方面说，你也帮了一个倒忙，因为你给了他们一成不变的模式学习。很要紧的是，在呈现材料时，你必须了解，你要求的结果是什么，如果你真的希望对他们有很大帮助，那你就应该先进入他们的思考模式，然后教他们重叠到另一个思考模式里，这么一来他们不论学习什么都会更具调整能力与弹性。假设你有这种敏感度和能力，你堪称不平凡的老师。经过你的调教，他们有了两套学习策略，以后他们可以向任何缺乏这种沟通敏感度的老师求教，但是由于他们自己够灵活，能适应，这是能从老师的教学方式中学到东西。

许多学童之所以有学习障碍，乃是因为教室的主要表象系统和学童所适用者根本无法契合。加入双方不懂的调整，灵活应用，教学是不会有成果的。你们现在知道表现系统是什么，也就明白为什么一个孩子一年前还“教育障碍”，隔年换了一个老师就变正常了；还有为什么拼字和数学成绩很好的学童，在文学和历史方面却那么差劲。

你也可以为夫妻转换不同的表象系统。就说一个先生是触觉派的好了，他工作忙了一天，回到家来希望享享福，他往起居室一坐，踢掉鞋子，抽出一根雪茄，从冰箱取出一罐啤酒，抓起报纸，大剌剌的仰躺在椅子上放松起来。而这位太太，非常典型视觉的，走进来，她忙了一天在收拾屋子好让它看起来赏心悦目，这是对他尊重的一种表达方式。她一看到他把东西丢了一地，心里觉得不高兴，所以他对她的抱怨是：“她不给我舒服的空间，要命，这是我的家，我要舒服。”

而她的理由则是：“你真邋遢，你把东西丢了一地，看起来乱七八糟，当家里弄得乱七八糟的时候，我就认为你并不尊重我。”

这个时候维吉尼亚，萨提尔就会去找出太太视觉抱怨中的触觉相关部分，同时也从先生的触觉抱怨中找出视觉的相关部分。这么一来，你可以看着那先生说："你并不了解她在说什么，对不对？你完全没有她那种经验。你有没有过这种经验，就是她先爬上床，坐在那儿边看电视边吃脆教学方式中学到东西。

许多学童之所以有学习障碍，乃是因为教室的主要表象系统和学童所适用者根本无法契合。加入双方不懂的调整，灵活应用，教学是不会有成果的。你们现在知道表现系统是什么，也就明白为什么一个孩子一年前还"教育障碍"，隔年换了一个老师就变正常了；还有为什么拼字和数学成绩很好的学童，在文学和历史方面却那么差劲。

你也可以为夫妻转换不同的表象系统。就说一个先生是触觉派的好了，他工作忙了一天，回到家来希望享享福，他往起居室一坐，踢掉鞋子，抽出一根雪茄，从冰箱取出一罐啤酒，抓起报纸，大剌剌的仰躺在椅子上放松起来。而这位太太，非常典型视觉的，走进来，她忙了一天在收拾屋子好让它看起来赏心悦目，这是对他尊重的一种表达方式。她一看到他把东西丢了一地，心里觉得不高兴，所以他对她的抱怨是："她不给我舒服的空间，要命，这是我的家，我要舒服。"而她的理由则是："你真邋遢，你把东西丢了一地，看起来乱七八糟，当家里弄得乱七八糟的时候，我就认为你并不尊重我。"

这个时候维吉尼亚，萨提尔就会去找出太太视觉抱怨中的触觉相关部分，同时也从先生的触觉抱怨中找出视觉的相关部分。

这么一来，你可以看着那先生说：

“你并不了解她在说什么，对不对？你完全没有她那种经验。你有没有过这种经验，就是她先爬上床，坐在那儿边看电视边吃脆饼？你接着上床了，觉得浑身都沾满了饼干的碎屑。你知道吗？那就是她走进起居间，看到你把东西弄掉一地的亲身体验。”

所以，不是谁的错，不必抱怨，你用不着说“你好坏”或“你真蠢”或这类的话，你只消说：“从你的系统里面你可以找到了解对方的那一部分。”

他说：“是这样的，在公众场合，我想对她表示亲热，她总是退缩，老是把我推开。”而她说：“他老是在大众面前吵嘴，一直对我动手动脚！”这是他的方式，当然，只不过是表达爱意而已，可是她非得“看懂”怎么回事才行。

他抱怨她躲掉，让他很没面子，他采取行动，可是她却不起反应，所以你找到相关部分，可以对她说：“你有没有过这种经验，很希望获得帮助，真的需要随便看到的一个伴来伸出援手，就仿佛你站在沙漠之中，环顾四周，却一个人也没有？你看到一个人，你很孤单，你知不知道，当他向你伸出手，而你却倒退的时候，那就是他的感觉？”问题的重点不在于这些举例是否正确无误，而在于你可以运用推己及人的原则，以他的表象系统举例，然后重叠他们的相关部分。我国主要的保险公司甚至据此建立一种“无过失”政策，家庭和夫

妻的治疗，至少应该有这种示范才对。当我往后站，给他空间看清我在说什么，又靠近他和他有实质的接触，在潜意识的后设层次预示的意义是：我能从她身上诱导出他喜欢有的回应，也能从他的身上诱导出她喜欢的回应。这些根本不必费唇舌，全数在潜意识层面进行，

他们自然会模仿，采纳我的饼？你接着上床了，觉得浑身都沾满了饼干的碎屑。你知道吗？那就是她走进起居间，看到你把东西弄掉一地的亲身体验。”所以，不是谁的错，不必抱怨，你用不着说“你好坏”或“你真蠢”或这类的话，你只消说：“从你的系统里面你可以找到了解对方的那一部分。”他说：“是这样的，在公众场合，我想对她表示亲热，她总是退缩，老是把我推开。”而她说：“他老是在大众面前吵嘴，一直对我动手动脚！”这是他的方式，当然，只不过是表达爱意而已，可是她非得“看懂”怎么回事才行。他抱怨她躲掉，让他很没面子，他采取行动，可是她却不起反应，所以你找到相关部分，可以对她说：“你有没有过这种经验，很希望获得帮助，真的需要随便看到的一个伴来伸出援手，就仿佛你站在沙漠之中，环顾四周，却一个人也没有？你看到一个人，你很孤单，你知不知道，当他向你伸出

手，而你却倒退的时候，那就是他的感觉？”问题的重点不在于这些举例是否正确无误，而在于你可以运用推己及人的原则，以他的表象系统举例，然后重叠他们的相关部分。

我国主要的保险公司甚至据此建立一种“无过失”政策，家庭和夫妻的治疗，至少应该有这种示范才对。当我往后站，给他空间看清我在说什么，又靠近他和他有实质的接触，在潜意识的后设层次预示的意义是：我能从她身上诱导出他喜欢有的回应，也能从他的身上诱导出她喜欢的回应。这些根本不必费唇舌，全数在潜意识层面进行，他们自然会模仿，采我的行为模式，使他们的沟通更加有效。这是另外一种方法，用来和每一个单独的个体接触，建立互信关系，然后转换彼此的表象系统，教导他们如何更有效的相互沟通。

参照系统也很重要。假如有一个人走进来告诉你：“我不知道我要什

么。”他是在表明，他没有参照系统。不久前我们开过一个研习班，有一个女士说，她过得很糟糕，她无法决定该从菜单里点什么菜，她缺少做这个决定的依据。她说她的一生都是这样，无法决定事情，永远没办法满足，我们就逐步地为她建立一套决心策略。我们说OK，当你需要下决定的时候，不管那会是什么，先进入内心告诉你自己，什么事要你下决定。好比说你在餐厅里，告诉你自己“你必须挑选食物。”然后回到感觉经验，找出你有什么样的选择，换句话说，阅读菜谱，当你读到“汉堡”时，在眼前想象汉堡的样子，想象你品尝那滋味，然后检验一下你是否要这种感觉。

接下来读到“炒蛋”，想象炒蛋如在眼前，吃吃看，检视味道对不对。经过她试

过几次后，她有方法可以做决定了，而且很快，无意识地，开始能为她生活中所有的事情做决定。

经过重复几遍后，变成一气呵成的顺序，和开车的道理一样。它已经是一种下意识的行为，在我们没把握将事情做好时，意识似乎会来干扰我们，一旦我们晓得怎么做，熟极而流，我们会很自然地做出来，不差分毫。

男士：我们在猜想嗅觉上会怎么读取，我们实验了一下子，发现他们先看东西，然后才问到味道。行为模式，使他们的沟通更加有效。这是另外一种方法，用来和每一个单独的个体接触，建立互信关系，然后转换彼此的表象系统，教导他们如何更有效的相互沟通。参照系统也很重要。假如有一个人走进来告诉你：“我不知道我要什么。”他是在表明，他没有参照系统。不久前我们开过一个研习班，有一个女

士说，她过得很糟糕，她无法决定该从菜单里点什么菜，她缺少做这个决定的依据。她说她的一生都是这样，无法决定事情，永远没办法满足，我们就逐步地为她建立一套决心策略。我们说OK，当你需要下决定的时候，不管那会是什么，先进入内心告诉你自己，什么事要你下决定。好比说你在餐厅里，告诉你自己“你

必须挑选食物。”然后回到感觉经验，找出你有什么样的选择，换句话说，阅读菜谱，当你读到“汉堡”时，在眼前想象汉堡的样子，想象你品尝那滋味，然后检验一下你是否要这种感觉。接下来读到“炒蛋”，想象炒蛋如在眼前，吃吃看，检视味道对不对。经过她试过几次后，她有方法可以做决定了，而且很快，无意识地，开始能为她生活中所有的事情做决定。

经过重复几遍后，变成一气呵成的顺序，和开车的道理一样。它已经是一种下意识的行为，在我们没把握将事情做好时，意识似乎会来干扰我们，一旦我们晓得怎么做，熟极而流，我们会很自然地做出来，不差分毫。

男士：我们在猜想嗅觉上会怎么读取，我们实验了一下子，发现他们先看东西，然后才问到味道。不一定，你们用的是自己的说法，你说“依我们的发现，他们这么做……”然后你描述的是你自己，就我所知，这是现代心理治疗最常见的现象，多马士.隆兹（ThomasSzasz）就说过：“所有的心理学不是传记就是自传。”大部分的人是跟自己做治疗而不是跟别人，对你的说法，我更明白的回应是，人们可以用许多方式读取嗅觉经验，你可以注意看，当人们读取嗅觉时，会掀动鼻孔，这是很直接的感官讯号，正如眼睛的移动是说话时的直接感官讯号一样，为的是让你辨识这个人现在有什么经验，

他们也许先跟着一个视觉，触觉或听觉线索，也许不跟，但你总是看到鼻孔有动作。就近做个示范，你们两个一个是A，一个是B，我要请A注意看B怎么回应我即将要问的问题。A，请净化你的感觉器官，注意看你同伴的鼻子。B，上一次你闻到阿摩尼亚的气味是在什么时候？……

各位还有没有疑问？这是个不知觉地反应，通常人会吸一口气，那时鼻孔就张开。我要你们大家做一件事，跟这个有关，给你们另外一种示范。在你小时候经常会碰到的，也许你有一位祖母住在一个独立的房子里，充满一种特殊的气味，也许那是一种特别的食物，一件小毯子，一只小填充玩具动物，或其它对你有特殊意义的东西。挑选一件小时候印象深刻的东西，同时要闻它的气味，跟自己谈谈它，或者看到它在你手中。不论你是何种系统想象它，用力吸一口气，随着它带着你回去记忆，试一下子，这是读取嗅觉的一种方式。你可尽量发挥想象力，用各种方法去使用这个资讯。如果你对不一定，你们用的是自己的说法，你说“依我们的发现，他们这么做……”然后你描述的是你自己，就我所知，这是现代心理治疗

最常见的现象，多马士.隆兹（ThomasSzasz）就说过：“所有的心

理学不是传记就是自传。”

大部分的人是跟自己做治疗而不是跟别人，对你的说法，我更明白的回应是，人们可以用许多方式读取嗅觉经验，你可以注意看，当人们读取嗅觉时，会掀动鼻孔，这是很直接的感官讯号，正如眼睛的移动是说话时的直接感官讯号一样，为的是让你辨识这个人现在有什么经验，他们也许先跟着一个视觉，触觉或听觉线索，也许不跟，但你

总是看到鼻孔有动作。就近做个示范，你们两个一个是A，一个是B，我要请A注意看B怎么回应我即将要问的问题。A，请净化你的感觉器官，注意看你同伴的鼻子。B，上一次你闻到阿摩尼亚的气味是在什么时候？……

各位还有没有疑问？这是个不知觉地反应，通常人会吸一口气，那时鼻孔就张开。我要你们大家做一件事，跟这个有关，给你们另外一种示范。在你小时候经常会碰到的，也许你有一位祖母住在一个独立的房子里，充满一种特殊的气味，也许那是一种特别的食物，一件小毯子，一只小填充玩具动物，或其它对你有特殊意义的东西。挑选一件小时候印象深刻的东西，同时要闻它的气味，跟自己谈谈它，或者看到它在你手中。不论你是何种系统想象它，用力吸一口气，随着它带着你回去记忆，试一下子，这是读取嗅觉的一种方式。你可尽量发挥想象力，用各种方法去使用这个资讯。如果你对病人使用视觉引导的想象，有些病人你可以用得得心应手，使工作顺利进行，而有些人你却试也别想试，决定的标准何在，你可知道？如果他们会想象，你就用视觉引导幻想，对不对？我们建议你反其道而行。原因是，对那些平常并不惯于观想的人来说，视觉引导幻想会是一种极度刺激，与往常迥异的经验。而对那些整天用观想的人，就显得稀松平常，不会有效果。为了使那些不惯于观想的人达到目的，你需要做的，唯有加入他们的系统一途——他的意识在哪儿你就跟到哪儿——建立起相互关系，然后逐渐重叠，引导他们进入你要他们去幻想的哪个系统。那效果将非常的强，强过用在那些本来就会使用观想的人身上。如果你已有了任何类似的经验，请你自行保留，我要请你做的是一下的动作：肩膀向前耸，闭上眼睛，感觉仿佛有人正在压你的肩膀。维持这感觉，加强这感觉，让它形成一个画面，你发现了什么或什么人？当画面出来后，我要你留神，画面的另外一度空间传来声音，好像真的

发生了一般，现在，听那声音。

这是重叠的原理，你随时能以一个人的表述所示，进入他的意识状态，从那里重叠到另外一次远的经验，训练他做任何这类的事。

理查：我很清楚，我自己这么做。四年前，我看不见任何想象画面，事实上我不只知道有人这么做，人们说他们做视觉引导幻想，我以为他们在开玩笑，我一点不知道他们确实看到影像，我终于弄明白怎么回事，这才晓得原来人与人之间有这些差异。然后我开始学者想象画面，不用说，我第一次的实验是籍由和自己说话，引起病人使用视觉引导的想象，有些病人你可以用得得心应手，使工作顺利进行，而有些人你却试也别想试，决定的标准何在，你可知道?

如果他们会想象，你就用视觉引导幻想，对不对？我们建议你反其道而行。原因是，对那些平常并不惯于观想的人来说，视觉引导幻想会是一种极度刺激，与往常迥异的经验。而对那些整天用观想的人，就显得稀松平常，不会有效果。为了使那些不惯于观想的人达到目的，你需要做的，唯有加入他们的系统一途——他的意识在哪儿你就跟到哪儿——建立起相互关系，然后逐渐重叠，引导他们进入你要他们去幻想的哪个系统。那效果将非常的强，强过用在那些本来就会使用观想的人身上。如果你已有了任何类似的经验，请你自行保留，我要请你做的是一下的动作：肩膀向前耸，闭上眼睛，感觉仿佛有人正在压你的肩膀。维持这感觉，加强这感觉，让它形成一个画面，你发现了什么或什么人？当画面出来后，我要你留神，画面的另外一度空间传来声音，好像真的发生了一般，现在，听那声音。

这是重叠的原理，你随时能以一个人的表述所示，进入他的意识状

态，从那里重叠到另外一次远的经验，训练他做任何这类的事。

理查：我很清楚，我自己这么做。四年前，我看不见任何想象画面，事实上我不只知道有人这么做，人们说他们做视觉引导幻想，我以为他们在开玩笑，我一点不知道他们确实看到影像，我终于弄明白怎么回事，这才晓得原来人与人之间有这些差异。然后我开始学者想象画面，不用说，我第一次的实验是籍由和自己说话，引起那种感觉开始，这是观想有问题的人通常会做的事情。他们会对自己说："哎，我还得再用力才看得见！"然后觉得很神奇，不用说，我和自己说的更多，感觉更多后，越看不到影像。我必须学会用重叠的方法来解决；先有感觉或声音，然后才加入视觉次元。你可以用重叠的方法训练病人学会所有的系统，我想对任何普通人也都有益处，你自己可以注意到哪一种表象系统你用得很精，驾轻就熟，哪一种你不在行，然后你用重叠法训练自己不在行的那方面学到专精。我们假设你有很好的触觉，但却无法观想。你能感觉手向外伸，接触到树的表皮，你尽量用手触摸，一直到有真正理想的肢体动作的幻觉，你能观想你的手，然后在心灵之眼里回顾你的手，同时看那树长什么样子，这一切都基于感觉——按照你对那树皮的粗糙，质地和温度的感觉。如果你很容易观想，而又想发展听觉能力，你可以先看见一部车冲角落急转而行，然后听见轮胎吱吱尖叫。

男士：一个天生眼盲的治疗师是不是比较做不到？

视觉解读线索只是取得资讯的一种方法而已，除此之外，还有许多别的方法同样有趣，同样能让你取得一样的或其它的资讯。

例如，声调高些是视觉线索，声调低些是触觉线索；节奏快起来是

视觉的，慢下去是表示触觉；在上部胸腔呼吸是视觉的，下立身腹部是触觉的。线索有太多太多，我们一次给一点，你的意识只能处理七类——加减两类的——资讯，而我们要说的是“你瞧，你平常会注意其它的经验范围，现在我们希望你留神另外的一类经验，注意那种感觉开始，这是观想有问题的人通常会做的事情。他们会对自己说：“哎，我还得再用力才看得见！”然后觉得很神奇，不用说，我和自己说的更多，感觉更多后，越看不到影像。我必须学会用重叠的方法来解决；先有感觉或声音，然后才加入视觉次元。

你可以用重叠的方法训练病人学会所有的系统，我想对任何普通人也都有益处，你自己可以注意到哪一种表象系统你用得很精，驾轻就熟，哪一种你不在行，然后你用重叠法训练自己不在行的那方面学到专精。我们假设你有很好的触觉，但却无法观想。你能感觉手向外伸，接触到树的表皮，你尽量用手触摸，一直到有真正理想的肢体动作的幻觉，你能观想你的手，然后在心灵之眼里回顾你的手，同时看那树长什么样子，这一切都基于感觉——按照你对那树皮的粗糙，质地和温度的感觉。如果你很容易观想，而又想发展听觉能力，你可以先看见一部车冲角落急转而行，然后听见轮胎吱吱尖叫。

男士：一个天生眼盲的治疗师是不是比较做不到？

视觉解读线索只是取得资讯的一种方法而已，除此之外，还有许多别的方法同样有趣，同样能让你取得一样的或其它的资讯。例如，声调高些是视觉线索，声调低些是触觉线索；节奏快起来是视觉的，慢下去是表示触觉；在上部胸腔呼吸是视觉的，下立身腹部是触觉的。线索有太多太多，我们一次给一点，你的意识只能处理七类——加减两类的——资讯，而我们要说的是“你瞧，你平常会注意其它的经验范

围，现在我们希望你留神另外的一类经验，注意一下你能怎么使用，把它使用得很具威力。”我能由以下这些地方得到相同的资讯：声调的高低，牌子的快慢，对方的呼吸，或看他们手背上肤色的变化。盲人可以经由眼睛以外的管道获得同样的资讯，眼睛的移动是我们所找到的，一种最简单的方法，用来获得那种我们叫做“表象系统”的解读资讯。等他们学会这个，我们就更容易教他们别的方面了。你也许认为盲人治疗师有其缺陷，不过，盲目只是程度不同，任何人都难免，无视里的人没机会看，却有一个明眼人比不上的优点：他“知道”他看不见，必须发展其它的感官能以为补救。举例来说，几星期前，有一个全盲的男士来参加研习会，一年前我已经教过他如何透过其它管道探测表象系统了，他不但学会了，而且和在场每一个明眼人做的一样好，我见过的人大部分在感官能力上都有不足之处，甚于某些观念，他们有许多自认为没有错的经验，可是对我而言那都是些“先入为主的想法”，他们根据内在世界的思维而运作，在试着从外界找到契合之处。

顺便一提，这是自寻失望的好公式，要想在你的生活里处处碰壁，这是众多良方其中之一，你就自行规划一个美景，然后照着那样做希望达成愿望。只要世界不按照你规划进行，你就觉得失望，这是我所做的最理想的方法，让你一直失望，因为你永远无法叫世界来符合你心中的美景。

从观察运动神经程式（motorprogram）可以得到另外一种资讯处理的广大资源，当一个人在想着某种行动时即透露无遗。举个例， 一下你能怎么使用，把它使用得很具威力。”

我能由以下这些地方得到相同的资讯：声调的高低，牌子的快慢，

对方的呼吸，或看他们手背上肤色的变化。盲人可以经由眼睛以外的管道获得同样的资讯，眼睛的移动是我们所找到的，一种最简单的方法，用来获得那种我们叫做“表象系统”的解读资讯。等

他们学会这个，我们就更容易教他们别的方面了。你也许认为盲人治疗师有其缺陷，不过，盲目只是程度不同，任何人都难免，无视里的人没机会看，却有一个明眼人比不上的优点：他“知道”他看不见，必须发展其它的感官能以为补救。举例来说，几星期前，有一个全盲的男士来参加研习会，一年前我已经教过他如何透过其它管道探测表象系统了，他不但学会了，而且和在场每一个明眼人做的一样好，我见过的人大部分在感官能力上都有不足之处，甚于某些观念，他们有许多自认为没有错的经验，可是对我而言那都是些“先入为主的想法”，他们根据内在世界的思维而运作，在试着从外界找到契合之处。顺便一提，这是自寻失望的好公式，要想在你的生活里处处碰壁，这是众多良方其中之一，你就自行规划一个美景，然后照着那样做希望达成愿望。只要世界不按照你规划进行，你就觉得失望，这是我所做的最理想的方法，让你一直失望，因为你永远无法叫世界来符合你心中的美景。

从观察运动神经程式（motorprogram）可以得到另外一种资讯处理的广大资源，当一个人在想着某种行动时即透露无遗。举个例，安，你能不能双腿平放，坐一个“平常”的姿势？谢谢。我问你一个有所准备的问题，你开车吗？（回答：是的。）是否有一部专属你开的？（回答：是的。）OK，现在这个问题我不要你大声回答，只要在心里表达就行。他是手排挡还是自动拍档？……其它人知道答案了吗？你愿意猜一猜答案并且证实一下吗？

男士：手排挡。

OK，你怎么知道的?

男士：她在换挡，我看到她移动右手。

你能根据排档说出那是手排挡还是自排?

男士：那是手排的。

是这样的吗？安？（回答：不对。）不对，是自动排档，现在，

还有谁有答案?

女士：有，因为我猜她个儿小，不会想开手排挡的车。OK，还有没有人根据感官经验获得答案的？……好吧，我直接回答这个问题。假如你曾经观察安的脚，你就有了答案，自动拍档和手排挡在运动神经程式所引起的不同，其中之一是，看你有没有离合器，如果你注意看过，你会观察到肌肉紧张发生在他的右腿而非左腿，有次有找到答案。如果你问一个人问题，里头牵涉到运动神经程式，你能从他的身体观察到端倪，他非运用身体无法读取该讯息。讯息不会凭空出现在人类身上，一个人为了获得资讯回答问题，他必须读取某些表象，也许传达到意识层面的只是其中一个系统，但他还是要在潜意安，你能不能双腿平放，坐一个“平常”的姿势？谢谢。我问你一个有所准备的问题，你开车吗？（回答：是的。）是否有一部专属你开的？（回答：是的。）OK，现在这个问题我不要你大声回答，只要在心里表达就行。他是手排挡还是自动拍档？……其它人知道答案了吗？你愿意

猜一猜答案并且证实一下吗?

男士：手排挡。

OK，你怎么知道的?

男士：她在换挡，我看到她移动右手。

你能根据排档说出那是手排挡还是自排?

男士：那是手排的。

是这样的吗？安？（回答：不对。）不对，是自动排档，现在，还有谁有答案?

女士：有，因为我猜她个儿小，不会想开手排挡的车。

OK，还有没有人根据感官经验获得答案的？……好吧，我直接

回答这个问题。假如你曾经观察安的脚，你就有了答案，自动拍档

和手排挡在运动神经程式所引起的不同，其中之一是，看你有没有

离合器，如果你注意看过，你会观察到肌肉紧张发生在他的右腿而

非左腿，有次有找到答案。

如果你问一个人问题，里头牵涉到运动神经程式，你能从他的身体观察到端倪，他非运用身体无法读取该讯息。讯息不会凭空出现在人类身上，一个人为了获得资讯回答问题，他必须读取某些表象，也许传达到意识层面的只是其中一个系统，但他还是要在潜意识状态中读取所有的系统，以便搜集资讯。

安：我有两种车子，两种都开。你问的是“通常开哪一部？”

假如你问我：“你是否有另一外一部车？”然后问我特别开哪部，那么我的运动神经程式会不会不一样？如果我想到的是另外那部车，我的脚会有不同的反应吗？是的。有离合器在你才会使用左脚。考虑一下你们将如何回答

以下的问题：你们住的地方，不管是长期住家或公寓房子，都有前门，当你走进住处时，前门是往左开或往右开？好，你们怎么决定这个答案的？……所有的手都在动。我再问另外一个问题，你晚上回到家而房门锁住了，你用哪一只手去开门？……注意看手。人们总是想把肢体语言变成实质的语意，好比捧着头往后仰表示冷淡，交足而坐表示你很封闭。可是肢体语言的作用和语意不同，天塔有不一样的运作方式，眼睛的移动和肢体的移动能提供你资讯，告诉那套程序。

我们的意见以为，专业沟通者的专精领域在于对程序的了解。如果你太注重实质内容，那么势必无可避免地将你的某些信念和价值观，加诸来沟通者的身上。人们遇到各种困难，问题通常和内容无关，有关系的部分在于结构，在于他们组织经验的那个形式。一旦你开始了解这点，心理治疗就变得容易多了，你无须听内容，你只要去找出他的程序如何运作，这个工程实在简单多了。识状态中读取所有的系

统，以便搜集资讯。

安：我有两种车子，两种都开。你问的是“通常开哪一部？”假如你问我：“你是否有另一外一部车？”然后问我特别开哪部，那么我的运动神经程式会不会不一样？如果我想到的是另外那部车，我的脚会有不同的反应吗？是的。有离合器在你才会使用左脚。考虑一下你们将如何回答

以下的问题：你们住的地方，不管是长期住家或公寓房子，都有前门，当你走进住处时，前门是往左开或往右开？好，你们怎么决定这个答案的？……所有的手都在动。

我再问另外一个问题，你晚上回到家而房门锁住了，你用哪一只手去开门？……注意看手。

人们总是想把肢体语言变成实质的语意，好比捧着头往后仰表示冷淡，交足而坐表示你很封闭。可是肢体语言的作用和语意不同，天塔有不一样的运作方式，眼睛的移动和肢体的移动能提供你资讯，告诉那套程序。

我们的意见以为，专业沟通者的专精领域在于对程序的了解。如果你太注重实质内容，那么势必无可避免地将你的某些信念和价值观，加诸来沟通者的身上。人们遇到各种困难，问题通常和内容无关，有关系的部分在于结构，在于他们组织经验的那个形式。一旦你开始了解这点，心理治疗就变得容易多了，你无须听内容，你只要去找出他的程序如何运作，这个工程实在简单多了。接下来我们要谈一个重要的模式，如果我是你的病人，而你问

我："怎么样，这个礼拜过得如何？"我的反应是（重重唤口气，头垂下，低声调）"啊，这个礼拜好极了，凡事顺心，（唤气，摇头"没有"，微微冷笑）没有问题。"你们的笑声表示，在场有许多人已经知道我们示范的是一种不寻常的沟通，我们称之为表里不一。我的声调，身体的移动，头的移动都不契合我的话语，现在，各位都是专业沟通者，你有什么反应？面对这么一个病人，你有什么选择？

女士：假如我非常了解你，我会说："我不相信你的话。"或者

可能说："虽然凡事顺心，你看起来却不高兴。"所以你根据已觉察到的不一致给予后设评断（meta—comment）。其它人有其它的反应吗？

男士：我会试着将两种情况都帮你澄清，也许非语言部分要夸张一点……

OK，完形技巧：加强非语言讯息直到它获得适当的经验，对吧？

OK，这是另外一种选择。到目前为止，每一个人都了解我们所谈的选择了吗？我们的工作是作选择。表里不一的作对意图（thenotionofincongruiity）是一个选择的关键，如果你要在沟通这行业里工作，以后你会一直遇到这个关口。你们都很清楚，应该要有各式各样的角本，各种反应的可能行，同时能了解——我希望在潜意识层面更甚于意识层面——当你从众多技巧中做了选择时，所获得结果是什么.后设评断是一种选择，我认为这是好的选择，不过它也只是接下来我们要谈一个重要的模式，如果我是你的病人，而你问

我："怎么样，这个礼拜过得如何？"我的反应是（重重唤口气，头垂下，低声调）"啊，这个礼拜好极了，凡事顺心，（唤气，摇头"没有"，微微冷笑）没有问题。"你们的笑声表示，在场有许多人已经知道我们示范的是一种不寻常的沟通，我们称之为表里不一。我的声调，身体的移动，头的移动都不契合我的话语，现在，各位都是专业沟通者，你有什么反应？面对这么一个病人，你有什么选择？

女士：假如我非常了解你，我会说："我不相信你的话。"或者可能说："虽然凡事顺心，你看起来却不高兴。"所以你根据已觉察到的不一致给予后设评断（meta—comment）。

其它人有其它的反应吗？

男士：我会试着将两种情况都帮你澄清，也许非语言部分要夸张一点……

OK，完形技巧：加强非语言讯息直到它获得适当的经验，对吧？

OK，这是另外一种选择。到目前为止，每一个人都了解我们所谈的

选择了吗？我们的工作是作选择。表里不一的作对意图（thenotionofincongruiity）是一个选择的关键，如果你要在沟通这行业里工作，以后你会一直遇到这个关口。你们都很清楚，应该要有各式各样的角本，各种反应的可能行，同时能了解——我希望在潜意识层面更甚于意识层面——当你从众多技巧中做了选择时，所获得结果

是什么.

后设评断是一种选择，我认为这是好的选择，不过，它也只是选择之一。当我观察并聆听心理医生在做沟通时，我经常注意到一件事，病人表现表里不一时，很多治疗师也只有一种选择——这些应该有很多选择的人却毫无选择余地。你希望有许多选择的余地去

反应病人的表里不一，你希望能加强非语言的部分，指出他们说谎，指责他们，不理会他的不一致，或者干脆直接反映略去对他表里不一地说："我真高兴！"（摇头并冷笑。）

或者颠倒传送口头和非语言的讯息，像这样："那太糟糕了。"（面带微笑，点头。），使他们脑经短路。你所得到的反应会很有意思，因为大部分的人根本不知道他们在说些什么。他们不是陷入迷糊状态，就是开始明确的用语言表达先前的非语言讯息。那种情形几乎

就好像嘴里说的有意识，行为却无意识，反之亦然。或者你可以选择用一种适切的隐喻来反应："你使我想起了一个故事，我祖父奥玛拉曾经告诉过我的，他自己是爱尔兰人，但是他

说的是一个波罗的海的国家，他年轻时曾经旅行欧洲，在那里呆过一阵子——很穷，身无分文，但是经验丰富。那个小公国的公爵遇到一个问题（这是第二次世界大战以前的事，那时候有很多小国家存在。）内政部长和外交部长没有管道可以好好沟通，外交部长看出来有些事情需要好好照顾，才能和邻国完成法定贸易和安邦，但是却和内政部长的想法起冲突，不知道何故，内政部长觉得……"

人们如何学会表里不一致？想想一个小孩子回到家来，手里拿着一份家庭作业给他父母亲，父母亲看看作业，父亲说了（绷着一张脸，摇头“不行”，声调好高）“噢，我很高兴你把作业带回来，选择之一。当我观察并聆听心理医生在做沟通时，我经常注意到一件事，病人表现表里不一时，很多治疗师也只有一种选择——这些应该有很多选择的人却毫无选择余地。你希望有许多选择的余地去反应病人的表里不一，你希望能加强非语言的部分，指出他们说谎，指责他们，不理会他的不一致，或者干脆直接反映略去对他表里不一地说：“我真高兴！”（摇头并冷笑。）或者颠倒传送口头和非语言的讯息，像这样：“那太糟糕了。”（面

带微笑，点头。），使他们脑经短路。你所得到的反应会很有意思，因为大部分的人根本不知道他们在说些什么。他们不是陷入迷糊状态，就是开始明确的用语言表达先前的非语言讯息。那种情形几乎就好像嘴里说的有意识，行为却无意识，反之亦然。或者你可以选择用一种适切的隐喻来反应：“你使我想起了一个故事，我祖父奥玛拉曾经告诉过我的，他自己是爱尔兰人，但是他说的是一个波罗的海的国家，他年轻时曾经旅行欧洲，在那里呆过一阵子——很穷，身无分文，但是经验丰富。那个小公国的公爵遇到一个问题（这是第二次世界大战以前的事，那时候有很多小国家存在。）内政部长和外交部长没有管道可以好好沟通，外交部长看出来有些事情需要好好照顾，才能和邻国完成法定贸易和安邦，但是却和内政部长的想法起冲突，不知道何故，内政部长觉得……”人们如何学会表里不一致？想想一个小孩子回到家来，手里拿着一份家庭作业给他父母亲，父母亲看看作业，父亲说了（绷着一

张脸，摇头“不行”，声调好高）“噢，我很高兴你把作业带回来，儿

子！”孩子该怎么办？他是不是要挨近身去，后设评断一番？“咦，爹！我听到你说你很高兴，可是我坏心到……”如果你是小孩，你绝不会这么做。那孩子会做一件事，那就是脑部过度活动，一边的

脑录下视觉和声音的资料，而另一边的脑则录下话语和数位意义，两边并不吻合，两边脑叶重叠之后也不能完全吻合他的触觉表现陈述。如果你观察过脑部活动过度频繁的小孩，造成他过度活动的始作俑者就是表里不一，由躯体的中线开始，然后扩散到其它的行为

上去。现在我要你们做一件事，请举起右手……有没有人发现什么不一致的地方吗?

男士：你举的是左手。

我举左手，许多人也都这么做！你们有些人举的是左手，有些举右手，有些人没注意我举哪只手。我的重点是，当你们都是小孩子的时候，你必须想办法应付这种不一致。人们最典型的举动是去扭曲他们的经验以便趋于一致，在场有没有人确实听见我说“举起

你的左手”的？你们有许多人举了左手，有些人虽然举了左手却很可能以为举的是右手。如果你没有注意到不一致，你多少是抹去你自己的触觉经验和我的话之间的关系，这么一来，你的经验才会首尾一贯。

如果混杂的资讯进来了，有一个解决困扰的办法就是逐一地将感官次元——语言信号，声音信号，身体移动，接触或视觉信号——由意识层面赶走。你可以预测那位头脑过度活跃的孩子关上右脑儿子！”孩

子该怎么办？他是不是要挨近身去，后设评断一番？“咦，爹！我听到你说你很高兴，可是我坏心到……”如果你是小孩，你绝不会这么做。那孩子会做一件事，那就是脑部过度活动，一边的脑录下视觉和声音的资料，而另一边的脑则录下话语和数位意义，两边并不吻合，两边脑叶重叠之后也不能完全吻合他的触觉表现陈述。如果你观察过脑部活动过度频繁的小孩，造成他过度活动的始作俑者就是表里不一，由躯体的中线开始，然后扩散到其它的行为上去。现在我要你们做一件事，请举起右手……有没有人发现什么不一致的地方吗？

男士：你举的是左手。

我举左手，许多人也都这么做！你们有些人举的是左手，有些举右手，有些人没注意我举哪只手。我的重点是，当你们都是小孩子的时候，你必须想办法应付这种不一致。人们最典型的举动是去扭曲他们的经验以便趋于一致，在场有没有人确实听见我说“举起你的左手”的？你们有许多人举了左手，有些人虽然举了左手却很可能以为举的是右手。如果你没有注意到不一致，你多少是抹去你自己的触觉经验和我的话之间的关系，这么一来，你的经验才会首

尾一贯。

如果混杂的资讯进来了，有一个解决困扰的办法就是逐一地将感官次元——语言信号，声音信号，身体移动，接触或视觉信号——由意识层面赶走。你可以预测那位头脑过度活的孩子关上右脑的意识大门——当然右脑还是在运作，只是不被知觉——不久后将视觉影像所困扰；从热狗里浮出死婴，在神经病医生的桌子上方飘动着。那些去除触觉元的人，将觉得虫子爬满了他们全身，真的会咬他们，而他们会

这么告诉你，这是直接转述一位精神分裂患者的话。那些去除听觉的人会听到声音从墙里的电插座传出，因为他们确实放弃整个系统的意识，连带经由那系统而来的资讯也切断了，他们利用这方法保卫自己免于面对一再的表里不如一。

在我们这里，走进精神病院就会发现，大部分的幻觉是听觉方面的，因为文化上的关系，人们不太注意听觉系统。在其它的文化，幻觉容易集中在其它的表象系统里。

女士：我希望你能够做些评论，因为我在和病人谈到幻觉症的时候感到难以措辞。

以我的意见，幻觉症跟你一整天在这里所做的是同一回事。如果我问你可记得今早发生的事情，或者我说道“阿摩尼亚”而你们大家都“哦——”，这些心理过程和幻觉之间，在形式上并无差异。

目前就我所知，在精神病院里的人和精神病院外面的人，是有点轻微的差别，其中之一是，他们置身不同的建筑物，另外一个是，表面的人似乎并没有一套策略以便了解，何者构成大家共知的现实，何者则否。

谁养宠物？你能看见你的宠物坐在这边的椅子上吗？（可以。）OK，现在，你能分辨你所看到的宠物以及这把它坐在上面的椅子吗？你有没有过任何经验足以让你分辨这两种事物？一个是你把宠物的的意识大门——当然右脑还是在运作，只是不被知觉——不久后将

视觉影像所困扰；从热狗里浮出死婴，在神经病医生的桌子上方飘

动着。那些去除触觉元的人，将觉得虫子爬满了他们全身，真的会咬他们，而他们会这么告诉你，这是直接转述一位精神分裂患者的话。

那些去除听觉的人会听到声音从墙里的电插座传出，因为他们确实放弃整个系统的意识，连带经由那系统而来的资讯也切断了，他们利用这方法保卫自己免于面对一再的表里不如一。在我们这里，走进精神病院就会发现，大部分的幻觉是听觉方面的，因为文化上的关系，人们不太注意听觉系统。在其它的文化，幻觉容易集中在其它的表象系统里。

女士：我希望你能够做些评论，因为我在和病人谈到幻觉症的时候感到难以措辞。

以我的意见，幻觉症跟你一整天在这里所做的是同一回事。如果我问你可记得今早发生的事情，或者我说道“阿摩尼亚”而你们大家都“哦——”，这些心理过程和幻觉之间，在形式上并无差异。

目前就我所知，在精神病院里的人和精神病院外面的人，是有点轻微的差别，其中之一是，他们置身不同的建筑物，另外一个是，表面的人似乎并没有一套策略以便了解，何者构成大家共知的现实，何者则否。

谁养宠物？你能看见你的宠物坐在这边的椅子上吗？（可以。）

OK，现在，你能分辨你所看到的宠物以及这把它坐在上面的椅子吗？

你有没有过任何经验足以让你分辨这两种事物？一个是你把宠物的影像放在这里，另一个是在你刻意加上椅子的影像前，椅子老早就

在这里了。这两者有何不同？不一定会有。

女士：噢，是的，有。

OK，不同在哪里？你如何知道那里有一把真的椅子，而那只狗却不是真的？

女士：我确定在此时此地见过那椅子，但是我只能在脑海里，在我的心灵之眼里想象那只狗……

你不能看见狗坐在这里的椅子上？

女士：嗯，只能在我的心灵之眼里。

你心灵上看见的椅子和心灵上看见的狗有什么不同？有差别吗？

女士：一个在场一个不在场。

是的，但是，你是如何知道的呢？

女士：嗯，即使我眼光移开又回来，还是看得见椅子，但是，

如果我不去想狗狗坐在椅子上，那狗就消失了。

OK，你能跟自己说话，对吗?你能不能转向内心，请问你的潜意识层次是否有一部分能保留那狗的形象，在你回头来看时还能看见？你可不可以做这些安排，然后看你是否还说的出其中的差别？因为我猜测你还知道其它的方法。

女士：在我清醒时不行。

我知道你的心智无法做到，我不是问这个。你能跟自己说话吗?

你能对内心说：「嗨，玛丽，你好嘛？”（可以。）OK，进到内心，说：影像放在这里，另一个是在你刻意加上椅子的影像前，椅子老早就在这里了。这两者有何不同？不一定会有。

女士：噢，是的，有。

OK，不同在哪里？你如何知道那里有一把真的椅子，而那只狗

却不是真的?

女士：我确定在此时此地见过那椅子，但是我只能在脑海里，

在我的心灵之眼里想象那只狗……

你不能看见狗坐在这里的椅子上?

女士：嗯，只能在我的心灵之眼里。

你心灵上看见的椅子和心灵上看见的狗有什么不同？有差别吗？

女士：一个在场一个不在场。

是的，但是，你是如何知道的呢？

女士：嗯，即使我眼光移开又回来，还是看得见椅子，但是，

如果我不去想狗狗坐在椅子上，那狗就消失了。

OK，你能跟自己说话，对吗？你能不能转向内心，请问你的潜意识层次是否有一部分能保留那狗的形象，在你回头来看时还能看见？你可不可以做这些安排，然后看你是否还说的出其中的差别？因为我猜测你还知道其它的方法。

女士：在我清醒时不行。

我知道你的心智无法做到，我不是问这个。你能跟自己说话吗？你能对内心说：「嗨，玛丽，你好嘛？”（可以。）OK，进到内心，说：“在我潜意识的层次里，我是否有某一次能够有能力将那狗的影像弄得和椅子一样清晰？”不要忽略任何你所感觉到的回应，它可能是语言，可能是感觉，也可能是视觉的东西。当她在做这件事时，在场有没有人知道，你如何知道其中的差别的？

男士：早先你敲那椅子时，我可以听见声音，当你敲那狗时，我就听不见了。所以基本上，你的策略包括可以到另外一个表象系统，并注意到是否有一个表象存在，它符合于你在别的系统所探测的表象。

女士：我知道我把狗放在那儿。

你如何知道?

女士：因为我记得我做过什么事。

OK，你如何记得把狗放在那儿？有视觉过程吗？你和自己说话吗？OK，现在，我要你做同样的过程，把椅子放在那儿，即使它已经在那儿了，我要你以放狗的同样的程序，把椅子放在这里，然后告诉我有什么不同，如果有的话。

有没有人知道整件事的意义何在?

女士：我们全都精神分裂。

当然，我们都是精神分裂者，其实练葛（R.D.Laing）在谈到精神分裂症是一种自然反应时，说法还太过保守。经过逐渐的演化，我们每一个人都脱不了干系，都有多重人格。你们都是多重人格的人，你们和那被医生正式诊断为多重人格患者的区别有二：（一）你在某一个情景的行为举止，你用不着得健忘症，在另外一个情景出“在我潜意识的层次里，我是否有某一次能够有能力将那狗的影像弄得和椅子一样清晰？”不要忽略任何你所感觉到的回应，它可能是语言，可能是感觉，也可能是视觉的东西。当她在做这件事时，

在场有没有人知道，你如何知道其中的差别的?

男士：早先你敲那椅子时，我可以听见声音，当你敲那狗时，我就听不见了。

所以基本上，你的策略包括可以到另外一个表象系统，并注意到是否有一个表象存在，它符合于你在别的系统所探测的表象。

女士：我知道我把狗放在那儿。你如何知道?

女士：因为我记得我做过什么事。

OK，你如何记得把狗放在那儿？有视觉过程吗？你和自己说话吗？OK，现在，我要你做同样的过程，把椅子放在那儿，即使它已经在那儿了，我要你以放狗的同样的程序，把椅子放在这里，然后告诉我有什么不同，如果有的话。有没有人知道整件事的意义何在?

女士：我们全都精神分裂。

当然，我们都是精神分裂者，其实练葛（R.D.Laing）在谈到精神分裂症是一种自然反应时，说法还太过保守。经过逐渐的演化，我们每一个人都脱不了干系，都有多重人格。你们都是多重人格的人，你们和那被医生正式诊断为多重人格患者的区别有二：（一）你在某一个情景的行为举止，你用不着得健忘症，在另外一个情景出现时你仍记得它；（二）在不同的情境中，你能选择如何反应。如果遇到任何情况你都不能抉择，那么你只是机器人，因此你有两个选择，做个多重人格者或机器人，好好决定。

我们想要说明一点，有些人并知道他们的幻觉是幻觉，而你们知

道，你们的幻觉只是因为开发了一些策略，籍此明白了什么是现实，什么不是。如果你想要产生幻想，很可能你会得到一些想法而非事物。

假设听众中有人说："喂，等一下，那里真的有一只狗，每一个人都看得见!"那么很可能在场的某一个人会把他带走。好，当萨利早先使用"如有所思"这形容词时，她幻想的程序，

在形式上和一个精神分裂症患者所有的毫无二致，举个例说，有个精神病患者望着我们说："你可曾看见我正喝下一杯血？"他做的是同样的事，他从外界得到输入的资讯，在内心引起一种反应，以有趣的方式加以组合，然后假设那是由境外所生。

在座各位和被送往专门机构治疗的精神分裂症患者之间，只有两个不同点：

（一）看你是否具备良好而真是的策略，而且能否分辨无误；

（二）看你幻想的内容是否为社会所接受。你们大家都在幻想，幻想别人是好心情呢或者坏心情，比方说。有时候那是你真正由境外所的的正确表象，可是有时候那有是你自己心境的一种投射。而且如果它不在那儿，你还可以催生它，"有什么不对吗？""你在烦什么？""我不希望你为今天你不在时所发生的事操心。"喝血在我们的文化里是不被接受的，我曾经在别的文化社会住现时你仍记得它；（二）在不同的情境中，你能选择如何反应。如果遇到任何情况你都不能抉择，那么你只是机器人，因此你有两个选择，做个多重人格者或机器人，好好决定。我们想要说明一点，有些人并知道他们的幻觉是幻觉，而你

们知道，你们的幻觉只是因为开发了一些策略，籍此明白了什么是现实，什么不是。如果你想要产生幻想，很可能你会得到一些想法而非事物。

假设听众中有人说："喂，等一下，那里真的有一只狗，每一个人都看得见!"那么很可能在场的某一个人会把他带走。好，当萨利早先使用"如有所思"这形容词时，她幻想的程序，

在形式上和一个精神分裂症患者所有的毫无二致，举个例说，有个精神病患者望着我们说："你可曾看见我正喝下一杯血？"他做的是同样的事，他从外界得到输入的资讯，在内心引起一种反应，以有趣的方式加以组合，然后假设那是由境外所生。

在座各位和被送往专门机构治疗的精神分裂症患者之间，只有两个不同点：

（一）看你是否具备良好而真是的策略，而且能否分辨无误；

（二）看你幻想的内容是否为社会所接受。你们大家都在幻想，幻想别人是好心情呢或者坏心情，比方说。有时候那是你真正由境外所的的正确表象，可是有时候那有是你自己心境的一种投射。而且如果它不在那儿，你还可以催生它，"有什么不对吗？""你在烦什么？""我不希望你为今天你不在时所发生的事操心。"喝血在我们的文化里是不被接受的，我曾经在别的文化社会住过，他们视为当然。在东非的马酥艺人（Masai）经常围着圈圈坐下来喝两杯，没有问题。你要是对他说："我可以看出来你为我刚才说的话心里感到难过。"他们听了会觉得很怪异，开始怀疑起你来，然而我们的社会里，情形正相反。

我们训练精神病院的病人时，习惯上会提早去，多花点时间在病房里，因为以前我们没有机会接触到这类的问题。我们给他们功课，为自己做决定，哪一些经验可以证明不诶人接受，哪一些不行。比方说，那个喝血的家伙，我们立刻接纳他的现实世界，“是啊，帮我温（上）一杯血好嘛？”我们非常投入，获得他的信任，然后我们给他事做，让他去发现，他的哪一部分现实可以获得病房里其它人的证实。我们不说这个真的存在，而那个不存在，我们只要他决定，他的哪一部分现实别人可以与他分享。然后他学会——就像我们在小时候一样——选择某些部分的现实去谈，那些部分或是社会所接纳的幻觉，或是别人也愿意去看、去听、去感觉的。学会这个他就可以出院，他表现得很好，他仍然笑喝两杯血，不过自己喝就是了。大部分的精神病患者没有方法可以分辨，什么是别人可以共享的现实，什么不是。

男士：许多精神病医生在治疗那些人时也分不清楚。

他们也分不清楚，一点没错。目前我的看法就是这样！唯一的不同只是，他们有别的精神病医生分享同样的现实，因此至少这班人有一个共知的现实。我说过很多笑话来挖苦那群以研究人性为主旨的心理学家，聚在一起时怎么相互对待。他们有很多社会仪式， 过，他们视为当然。在东非的马酥艺人（Masai）经常围着圈圈坐下来喝两杯，没有问题。你要是对他说：“我可以看出来你为我刚才说的话心里感到难过。”他们听了会觉得很怪异，开始怀疑起你来，然而我们的社会里，情形正相反。

我们训练精神病院的病人时，习惯上会提早去，多花点时间在病房里，因为以前我们没有机会接触到这类的问题。我们给他们功课，为

自己做决定，哪一些经验可以证明不诶人接受，哪一些不行。比方说，那个喝血的家伙，我们立刻接纳他的现实世界，“是啊，帮我温（上）一杯血好嘛？”我们非常投入，获得他的信任，然后我们给他事做，让他去发现，他的哪一部分现实可以获得病房里其它人的证实。我们不说这个真的存在，而那个不存在，我们只要他决定，他的哪一部分现实别人可以与他分享。然后他学会——就像我们在小时候一样——选择某些部分的现实去谈，那些部分或是社会所接纳的幻觉，或是别人也愿意去看、去听、去感觉的。学会这个他就可以出院，他表现得很好，他仍然笑喝两杯血，不过自己喝就是了。大部分的精神病患者没有方法可以分辨，什么是别人可以共享的现实，什么不是。

男士：许多精神病医生在治疗那些人时也分不清楚。他们也分不清楚，一点没错。目前我的看法就是这样！唯一的不同只是，他们有别的精神病医生分享同样的现实，因此至少这班人有一个共知的现实。我说过很多笑话来挖苦那群以研究人性为主旨的心理学家，聚在一起时怎么相互对待。他们有很多社会仪式，我在电子公司做咨询时从来没有看见过的。那些公司里的人不会一大早走进办公室，握住彼此的手，意味深长的望进彼此的眼里，长

达五分半钟之久。

如果公司里有人看见这种举动，他会这样：“呜哇！

怪人！”而在研究人性的心理学家圈内人则认为，公司的人冷漠、粗糙、没有人情味。对我而言，他们各自在自己的精神病现实里，只是我不敢说谁比较疯狂，而如果你着眼于共享的现实，公司的人还占大多数呢！

你真正能够选择的地方是，你能在两个不同的现实间穿梭，同时你心中有谱，清楚那是怎么一回事。当一个研究人性的心理学家到一家公司去开研讨会，而他却不改变他的行为时，那就是世界上最疯狂的事，没有能力调整自己去加入一个不同的共和现实，这就是精神错乱的表现，这是目前我所关心的。

心理治疗师喜欢感觉字面意义，我认为那和喝血人一样奇怪，我每到一处，人们就告诉我，他觉得O和K，那是很奇怪的，或者你问一个人："你觉得如何？"他说："不坏。"仔细想一下，这是很费解的说法，"我感觉不坏。"这不是一种感觉，OK也不是。

我想到一个效果最好、最有用的方法，可以帮助你成为一名职业沟通者，那就是具备分辨直觉和幻觉的能力。如果你能分清楚，那你正经验的事情哪一部分是由内创造，形诸于外，那不是你透过感觉器官确实接收到的，那么你不会去幻想，因为用不着。事实上，你根本不需要去幻觉，没有一种治疗的目标会需要用到幻觉，你可以锁定感官经验，会很具威力、效、快速而且很有创意。我在电子公司做咨询时从来没有看见过的。那些公司里的人不会一大早走进办公室，握住彼此的手，意味深长的望进彼此的眼里，长达五分半钟之久。如果公司里有人看见这种举动，他会这样："呜哇！

怪人！"而在研究人性的心理学家圈内人则认为，公司的人冷漠、粗糙、没有人情味。对我而言，他们各自在自己的精神病现实里，只是我不敢说谁比较疯狂，而如果你着眼于共享的现实，公司的人还占大多数呢！

你真正能够选择的地方是，你能在两个不同的现实间穿梭，同时你心中有谱，清楚那是怎么一回事。当一个研究人性的心理学家到一家公司去开研讨会，而他却不改变他的行为时，那就是世界上最疯狂的事，没有能力调整自己去加入一个不同的共和现实，这就是精神错乱的表现，这是目前我所关心的。

心理治疗师喜欢感觉字面意义，我认为那和喝血人一样奇怪，我每到一处，人们就告诉我，他觉得O和K，那是很奇怪的，或者你

问一个人："你觉得如何？"他说："不坏。"仔细想一下，这是很费解的说法，"我感觉不坏。"这不是一种感觉，OK也不是。

我想到一个效果最好、最有用的方法，可以帮助你成为一名职业沟通者，那就是具备分辨直觉和幻觉的能力。如果你能分清楚，那你正经验的事情哪一部分是由内创造，形诸于外，那不是你透过感觉器官确实接收到的，那么你不会去幻想，因为用不着。事实上，

你根本不需要去幻觉，没有一种治疗的目标会需要用到幻觉，你可以锁定感官经验，会很具威力、有效、快速而且很有创意。成为敏锐过人的沟通者，你只需要三个条件，我们发现，跟我们谈过的治疗奇才身上，每一个人的行为都有三种主要的模式（其实这还包括行政人才和推销高手）。第一个条件是要了解你所要的目标为何。第二，你需要能随时调整你的行为，你需要一种弹性，可以衍生一大堆不同的行为，去找出你要的反应。第三，你需要具备足够的感官经验，去留神你所要的反应何时出现。假如你具备以上三种能力，那么你就能调整行动，说变就变，直到你想要的反应出现为止。

我们就在做这些事，我们晓得要什么目标，把自己放在我们所谓的“当下”（uptime），在这时候，我们完全诉诸感官经验，一点也不受意识的干扰。我们不去观察我们内在的情绪、影像、声音、或其它，我们以感官经验和你应对，并留意你如何回应我们，我们不断地改变行为，直到你的反应方式是我们所要的为止。现在我明白我在说什么，那是因为我在听我自己说出来的话。由你的反应我也得知你对我说的话感受了多少，包括意识的和潜意识的两方面。我都看在眼里，我内心不作评论，只是注意，然后调整我的行为。我不知道我内心的感受如何，我有的是触觉的感知，我可以感觉手在口袋里，比方说，这是一种奇特的意识变动状态，这是出神的一种方式，也是领导团体时很有用的一种。

女士：你如何将自己调整在当下？你说你一直调整，直到目标出现为止，你做些什么调整？能不能详细点解释，多谈一些，或者……成为敏锐过人的沟通者，你只需要三个条件，我们发现，跟我们谈过的治疗奇才身上，每一个人的行为都有三种主要的模式（其实这还包括行政人才和推销高手）。

第一个条件是要了解你所要的目标为何。

第二，你需要能随时调整你的行为，你需要一种弹性，可以衍生一大堆不同的行为，去找出你要的反应。第三，你需要具备足够的感官经验，去留神你所要的反应何时出现。假如你具备以上三种能力，那么你就能调整行动，说变就变，直到你想要的反应出现为止。

我们就在做这些事，我们晓得要什么目标，把自己放在我们所谓的“当下”（uptime），在这时候，我们完全诉诸感官经验，一点也不

受意识的干扰。我们不去观察我们内在的情绪、影像、声音、或其它，我们以感官经验和你应对，并留意你如何回应我们，我们不断地改进行为，直到你的反应方式是我们所要的为止。现在我明白我在说什么，那是因为我在听我自己说出来的话，由你的反应我也得知你对我说的话感受了多少，包括意识的和潜意识的两方面。我都看在眼里，我内心不作评论，只是注意，然后调整我的行为。我不知道我内心的感受如何，我有的是错觉的感知，我可以感觉手在口袋里，比方说。这是一种奇特的意识变动状态，这是出身的一种方式，也是领导团队时很有用的一种。

女士：你如何将自己调整在当下？你说你一直调整，直到目标出现为止，你做些什么调整？能不能详细点解释，多谈一些，或者.....好的，我调整所有可能的变数，最明显的一项是我的声调。你也可以调整你的面部表情，有时候，你也可以说同样的话，而同时挑起你的眉毛，别人突然间便领会过来了。有时候，你也可以由移动双手开始，对某些人，你可以用手比个圆。有时候我可以不断地解释通一件事情，但使用不同类型的话。这些都是唾手可得的，顺理成章的可能性，可女士??在你改变行为的同时，多少应该知道内心的变化吧？不。

我想大部分的人试着用反省的方式来做，有意识地自我察觉，而大部分以反省意识为主的策略都不会成功。这是为什么很多人们关系搞不好的缘故，如果我希望你照某种方式行动，我会让你参照我在做什么，然后我就是一反常态去做，直到你的表情，说法和行为都符合我的希望。假使我得先检查自己才能发现，那么我会把注意力投注在我的感觉和内心的声音，那么做将不会告诉我，我是否能获得想要的结果。大多数的治疗师连续为病人治疗了十次二十次以后才恍然大悟。

女士: ok, 我可以明白应该如何成功运用在心理治疗上，以一个心理治疗师而言。但是谈到亲密关系，在当下那么运用视乎就没有办法那么亲密了。喔，我不同意。我认为那样做会更形亲密，我不认为亲密建设在内心独白和想象书面的基础上，应该是建立在诱导翻译的基础上才是。和某一个人应对时，如果我处于当下那么我就有办法从对方引导一些反应，愉悦的，亲密的，任何我希望有的东西。女士：假如我在跟一个人谈到一些我觉得，我认为是很重要的事，那我就是没办法处于当下了，不是吗？如果这是你对亲密的定义，那么我们对于亲密的定义各不相同。女士：我的意思是说，这是亲密的一部分，这是亲密的一种方式而以。OK，我不同意这说法。

女士：当下的时候，你如何去做呢？对于当下你无法那么做的你可以谈你曾经想过，在其他时候感觉到的事，但那时你就不是对于当下了。我同意当下谈内心情境是差劲的策略，但我不认为不适用于促进亲密关系。根据你的说法，当下不是个好策略，而根据我的了解，当下是唯一能产生普通有效的策略，在人们相互应对中可以得到适当的反应。既然你这么说，我就为你设计一个完全不同的策略，因为你必须先知道你在想什么，有什么感觉，以便于谈论它。不过我不认为值策略可以让你和另外一个人产生相关联的感情，原因是，你这么做时注意力并没有在那个人身上，你把注意力投在你自己的身上，我没有说这样不好，我要说的是，这样做并不能使你感觉和那个人更接近，如果你在心里制造影像，对自己独白，产生感觉，然后告诉坐在你身边的女士，她不会因此和你更接近，那不可能使你和她接触，你没有把注意力放在她身上，你只是告诉她的心智，说一大堆你内心到底是怎么一回事。我的律师用一个很好的策略解决法律问题，首先他脑海里有个待解决问题的建构视觉影像，然后概略地，他听内心的声音A并以逼真的影响A加以检验，再来声音B，逼真的影响B，如此这般，

直到所有的声音和影像综合起来构成组合的视觉影像为止。那么他就知道问题解决了，这事解决法律问题的超级策略，但却是解决人际关系的恐怖策略,而他一体适用，他会先有一个影像，如何以他的方式和别人应对，然后试着去找从前做过的同样影像以为参考，他永远不可能有新方式对待任何人，因为他总是有从前的旧模式在那儿，用以解决人际关系的难题，这实在是一个非常理想的策略。而且当他适用这个策略时，他做不下去了——他不知所以！最近在电视上，看到一位心理学家在指导人们如何做好沟通，基本上，她的意思是说想象一个你所想要的画面，然后照那个方式去行动。她并没有说到要不要注意对方的回馈，她身旁站了一排学生，都是些照本宣科的样板，齐声说道：是的！我们能沟通，我们很快乐。

真高与承认你，太好了！他们甚至不知道他们到底握手了没有，他们一点也没有接触，因为他们只在内心制造影像，他们的脸上全都带着微笑，也许很快乐，不过这不是沟通的好策略。有一次，我们和一位退休的上校吃午饭，他决定要成为一个沟通者，他有两套策略，一套策略是下命令，另一套是怎么样让人听话。这两套策略都无法收集到资讯，人们听他的话后，他的策略就全部结束了，因此不管他说什么，如果你告诉他我同意你。他就没辙了，他这种人你本来就无法同意他任何事，因为他说话的语调会让你和

他唱反调。我们坐定后，每个人都快疯了，因为大家不停地对他说：不行，我不会那么做，然后和他争论起来。最后，我叫他们都不要说话，拉司黎和我异口同声地对他说“我们同意你，不管他说什么我们就说：我们同意你。我们这么做，他竟然无法衍生任何行为！他停止运作。他坐在那里十几分钟没说话，接着又才提起一些我们刚才有人谈过的话题，我们有只说一句：我们同意你。他便又要做不下去

了。好比要从菜单上决定要点什么菜，他的策略却是使每个人都点菜单上没有的东西，不拘什么。他的策略部是设计来获得满足他口味的食物，而是用来叫别人和他要相同的东西，我猜这会是上校在军队里用的好策略，但想要在餐馆点到可口的菜肴，挑一家好餐馆或者结交朋友，等他所欠缺的东西，那却是个很烂的策略。获得完整的感官经验是一辈子的事情，就我所知，没有什么可以限制你。我现在能看能听也能靠触觉得到资讯，要是在两年前，就仿佛是教我学ESP（超感官知觉）一样困难。我这么说是代表我愿意花时间和经历训练自己，在内在真实与外在现实之间，能分辨得更加精密，我的每一个感官管道都是磨得很利，每一个内在的表象系统也都精确无比。我们很多的训练，视觉的辨认能力的自于米雨顿?艾瑞克森的教导，他是世界上视觉观察能力最敏锐的专家之一，他能看到的东西在别人看来简直是(超感官)的，但是那些东西的确在那儿，而且是通过和你我一样的感官。在做练习的时候，你们有些人叫我过来帮忙说：怎么辩，这个人的眼神不移动。最后你终于承认：嗯，是有一些轻微的移动。当你说到轻微时，那是表示对你自己侦测能力的说明，不是表示那个人身上发生了什么事。就好像抗拒。如果诊疗者愿意将抗拒视为对他们自己而不是对病人的评断，我想心理治疗的发展的速度会加快许多。一个病人如果抗拒了，那是在说明你的作为而不是他的。你试图和病人接触，建立亲和感，但你用了所有的方法，就是还没有找到一个好用的。你需要在表现自己方面更具弹性，直到你得到想要的反应为止。接下来我们要请各位做一个练习，一增进你的感官经验，分辨感官经验和幻觉之间的差异，这练习分四部分：

经验vs幻觉

练习一　分三个人一组坐好，你们分别为A.B和C　A的任务是侦测，

B的任务是练习体会不同的经验，C呢只徒劳观察，同时也协助A和B不要偏离方向。B，你不要口头说出来，心里自行挑选三种曾经有过的，感觉强烈的不同经验，它们来自你的生活，把它们分清楚，一个一个来，避免出于类是的场合，你可以在心里确认，找到呈现的列子，将他们识别一号，二号，三号。然后B你握住A的手说一号，进入内心，回溯感官经验，当时的时间和地点，从新体会一遍，不要说话，用二，三分钟的时间充分地把经验一遍一遍???????然后说二号。回溯一遍??????然后三号回溯??????现在又一件重要的是必须说明，对某些视觉很强的人，你一定会看不到自己在那儿，没关系，看你在那儿的时候所看见的东西。例如，闭上眼睛从上徒劳看你自己乘着滑板，真要从第一个徒坡滑落??????现在进去这个踩着滑板的影像，想象你确实在滑板上滑行所看的景象。那是很不同的经验，一旦你从原先的脱离意识到进一步身在其中，那触觉就会增强，当你回到过去，找寻三种经验并重新体会，要紧的是你不是置身事外的。开始时你看到自己，然后进入书面，在书面中你在身体里感受那经验，就系那个是从前那样这时你捏A的手，用动作表示你有了那经验。

A,你的任务指示观察B的变化，我要你注意看肤色的变化，下嘴唇的形状，呼吸，姿态，肌肉收缩等反应。在B经验三种回溯时，你可以肉眼看到他许多深刻的变化。

练习二

B的做法和练习一完全一样，说出“一号”，回溯“二号”、“三号”等等，不过这次A不但要观察变化，同时要大声形容。C的任务是确保A所谓的形容都和感官有关。“你的嘴角翘起，肤色更深了，呼吸急促又浅，次数增加，右脸颊比左脸颊紧张，这些形容可以让C——他不但

观察也要注意你的描述——确认你的说法合不合。如果A说：“你看起来很快乐，现在你看起来很担忧。”这不是和感官有关的描述，“快乐”和“担忧”是判断，C的任务是确保A的描述不流于判断，若有就要随时指出。

练习三

这次B进入三种经验中的任何一种，不要说出号码，A呢，还是一样，坐着观察B，不要说话。直到B回溯完成。然后A你告诉B他刚才回溯的是几号经验，B继续不按照次序回溯，让A照办，直到A可以完全正确地指认为止。如果A第一次做不到，就再做一次。不要告诉他哪一个是哪一个，或者他认为第一号的其实是第三号，诸如此类的事，只要跟A说，重新再做一次，这是训练你感官准确的方法。

练习四

这次B再回溯任何一种经验，而A呢，就尽可能地幻想猜测那经验的内容是什么，相信我，你会猜的非常精确，非常准。

在前三个练习里，我们要求你锁定感官经验，到练习四，我们要求你幻想，目的是要清楚分辨以感官为基准的经验和幻觉之间的差别。幻觉可以是正向而非常好用的东西，任何参加过维吉尼亚-萨提耳工作坊的人都知道，她把幻觉使用得出神入化，比方说在家庭重整方面。当她搜集了足够的资讯后，会在某一个地方暂停，搜寻她所有的视觉影像，有所准备地重整，或为他们安排压力代表角色，扮演家庭文体剧。她会改变那些既有的影像，直到感觉对劲为止，这是视——触策略，和拼字或嫉妒形成的策略一样。然后她采用触觉上觉得问你一的

影像，把它们加诸家庭成员，藉以塑造他们。这个例子里，幻觉扮演了不可或缺的角色，使过程变得富有创意而非常有效。幻觉无所谓好或坏，它只是你的另一个选择，重要的是，你得知道你在干什么。OK，开始做吧！

好，大家对最后一个练习有什么意见或问题？有些人对你自己这么猜感到惊讶，对不对？还有一些人则一点收获也没有。

你做的好不好都不相干，从两方面你都活的重要的讯息，那就是，你知道你能感知什么，还有，你幻想的东西和你感知的东西之间是否有任何关联。

你可以使用这个训练，你可以注意看，当你和病人或所爱的人沟通时，你所得到的反应并不是你想要的，这时如果你把它解释为我用的方法没有效，立刻改变方针，那么意想不到的结果会发生。如果你还保持原来的行为，得到的结果仍然是老样子，这话听起来很简单，如果你肯多加练习，那么你的收获将会比来参加的人还要多，不知何故，勤加练习似乎是世界上最难做到的事。沟通的意义在于你得到的你得到的回应，如果你发现没有达到这个目的，就得改变你的做法。如何注意到这点？你必须懂得清楚分辨，你从外界得到什么东西，以及在你的潜意识层次里，如何以繁复的手法解释那些素材，这两者之间的不同，而由你内在的心境来决定如何做。

你们刚刚做的练习基本上仅限于一种感官管道，目的是藉由练习净化你的视觉输入管道，透过握手你也得到一些触觉资讯。你同样可以做听觉，触觉的练习，把同样的练习拓展到其他两个系统。如果你想测试听觉，A要闭上眼睛，B不能用言语描述经验，只用声音。声调和

速度要区分清楚，既然A的眼睛是闭上的，他所得到的当然全部是听觉的资讯。

或者你可以想着某项经验，谈着做午饭的事，这是夫妻经常彼此做的事，他想象他太太有了外遇，然而他们谈论的是去露营的事，不是吗？他就会这样（很生气地）：“好啊。我真的很像跟你去，我想会很愉快，我要带着那把斧头，才能劈一些生火的木材。”

夫妻还会做出一件事是，吵架时引用别人的话以为挡箭牌，你了解引用语（quotes）吗？这是很理想的模式，如果你们各位的病人，他在公司上班，他很恨他的老板或同事，却无法真正表示出来，因为身分不合适，也许会因而被炒鱿鱼等等，你就教他采用引用语的模式发泄。那很过瘾，因为他可以走到雇主面前，说道：“我刚才走在街上，有个人走到我的面前对我说：'你是个笨驴。'我不知道怎么回答他，如果有个人走到你的跟前，对你说：'你是笨驴'你会怎么做，就在大街上，你明白吗？”

人们的意识状态几乎没有任何后设层次（指会过意来，译者注），如果你用内容去分他的神的话。有一次开会，我对一大群心理学家说话，那群人架子十足，问了一大堆人无聊的问题。我告诉他们说有引用语这个模式，然后我说举个例——我甚至于告诉他们我在干什么——弥尔顿 艾瑞克森曾经告诉我一个故事，说他有一次住在一次住在一个火鸡农场，火鸡太吵了害他整夜无法入睡，不知道如何是好，终于有一天晚上，他走出户外——而我则转身而对所有的心理学家——看到自己被一群火鸡包围着，几百只，到处都是，而这也有，那里也有，全部是火鸡。他看着他们，开口说道：“死火鸡!”（双关语，意即笨蛋。译者）

在座有几个人知道我在搞什么鬼，忍不住大笑起来，我站在讲台上，面对着一群付了钱给我的人，我对他们说“笨蛋！”而他们竟然不知道我在做什么。他们正襟危坐，严肃地点着头。如果你表里如一，他们永远看不出破绽。如果你喂它们有趣的内容，你可以试验任何模式。只要我说：“我要跟你们说一个弥尔顿的故事。”大家就会进入“内容时光”，再也不察其他。

故事说道一半时，我甚至转身去，俯着胸大笑，然后转回来把笑话说完。他们只以为我行为怪异，因为我大笑。其实我也可以把笑加进故事里：“米尔顿转过身大笑”，到了黄昏时分，这些专家全走到我的面前，对我说：“我要跟你说，今天这个会对我有多么重要。”我则对他们说：“谢谢，他听到米尔顿的故事了吗？我不希望你以为那是在说你！”

你可以在引用语里尝试任何的新的行为，那不像是你亲自在做。引用语给你很大的空间去试验如何获得弹性，因为那意味着你可以为所欲为。我可以到餐厅里去，对女服务生说：“我走进厕所，有个家伙走到我的面前对我说：'眨眼睛'你猜发生什么事？她眨眼睛，接着我又说：'那不是很奇怪嘛？'然后走开。那不是我恶作剧，所以不必心中不安，这是很大的个人自由：你不需要为自己的行为负责，因为那是“别人做的””。

我去开精神病会议时，我会走向前对某个人说：“我刚才和X博士在一起开会，也做了一件事我从来没有看到别人做过，他走到一个人面前，举起他的手，像这样，然后说'看着我的手'”接着我花十五至二十分钟做催眠导引，把这个人催眠了，然后我在他腹部一拍，让他醒过

来，对他说：“你说他这个举动不是很奇怪吗？”他说“是啊，他做这事实在很奇怪，他不应该做这种事的。”我就说：“我绝对不会做这种事，你呢？”他接着说：“不会！”

如果你做家庭治疗，他们又争又吵，谁也不听谁，引用语也能发挥大作用，你可以转身向前，说道：“我十分高兴你们家的反应这么热烈，因为在你们之前的一家，我还得看着每一个人，对他们说：'闭上你的嘴！'我不这么对他们说不行。”这也让我记得在圣地亚哥的一个团体，大约有一百五十个人参加，我们告诉他们：“下面我们要告诉你们的是，夫妻如何经常用引用语吵架。”

“好，如果你真的要告诉我那件事，你晓得我会怎么跟你说？”

“好，如果你要叫我那么做，我就叫你去死！”

“好，听着，如果你再说以便我就过来给你……”

他们的问题通常在于忽略了引用语，导致真正吵了起来，你们大多听过家庭诊疗里的引用语。你问：“事情进展如何？”如果他们一直重复叙述争吵的事，一定是从引用语开始，然后又再吵起来。所有非语言官能都支持这件事，引用语是置身事外的模式，当你无法置身事外时，就让引用语上场代打。

哀伤通常也是个类似的模式，哀伤不去的人有这种情形：他们建构一个视觉影像，让自己和失去的亲人在一起，他们看到那人如今已死，已不在身边，他们的反应，所谓的“哀伤”或“失落感”其实是一种复杂的反应，他们与回忆隔离，他们看到和所爱的人愉快相处，觉得一

阵空虚，因为在画面中他们已不在了。如果他们能进入内心那个引起哀伤反应的相同画面，他们就能重温过去和爱人分享过的美好经验，恢复那正面的触觉感受，那对他们来说会变成一种资源，重新为生命构建一种新东西，继续活下去，而不会再去动不动引起悲伤反应。

罪恶感有一点不同，体会罪恶感有好几种方式，最好的一种是你做了一件别人不高兴的事，你去想象他脸上的表情，变成一个画面，你在做一个视觉的，生动的画面，用这种方式你可以从任何事情感到惭愧。不过，如果你站到影像之外，换句话说，把使用哀伤的方式倒过来使用，你就不会再感到迁就了，因为你会确实得到新的远景。

说来容易，不是吗？的确太容易，我见过的沮丧病人里面，一百个当中有九十九个使用完全相同的模式。他们光想或对自己说那些林他们沮丧的经验，但是他们所能自觉的却是触觉感受，他们用一些切合的字眼来形容："不胜负荷，负担，沉重，崩溃"不过，如果你问他们的感觉如何，他们会给你极佳的非语言答案，描述他们如何创造沮丧。"你怎么知道你沮丧？你这种感觉很长一段时间了吗？症状是怎么产生的？"问什么问题完全无关紧要，目的只是要了解读取的过程而已。

沮丧得人通常制造一连串的视觉影像，往往是不自觉的组合，一般他们不会知道自己在制造什么影像，今天有些人和你的同伴做练习时已经体验过了。你告诉他们，他们正在解读线索，他们答道，"噢，我一点也不知道。"他们是不知道，因为他们没有察觉。沮丧的人藉由看见影像，不自觉地内心独白，从事影响深远的催眠诱导，而后回应在意识层面的只有触觉。他们很迷惑这些感觉从何而来，也难怪，它们来自于他们完全无法察觉的地方。许许多多体重有问题的人也有相同

的模式，有个催眠的声音向他们说：“别吃冰箱里的蛋糕。”“别打起居室那包糖果的主意。”“不要觉得饥饿。”很多人根本不晓得，如此下禁令其实就在下命令去做那些行为。为了要了解“不要想到蓝色。”这句话，你如要解读那句话的意思，一定会想到蓝色。

如果一个小孩子处于险境，你对他说：“别跌倒。”为了了解你说话的意思，他必须读取某些“跌倒”的表象陈述，这内在的陈述，尤其如果居于触觉的话，通常会形诸于行为，那正是父母叮嘱小孩子会解读那些表象陈述，就能帮助他处理他的危机。

男士：能否对罪恶感多做说明？

罪恶感和别的东西一样，只是字眼，问题在于“这字眼代表的是什么经验？”多年来，人们走进各式精神医生的办公室，说：“我有罪恶感。”诊疗师一听“罪恶感”就说：“啊，我了解你的意思。”

如果同一个病人走进来说：[我有X]那些诊疗师一定不会立刻得到结论，说他们了解病人在说什么了。关于罪恶感，沮丧，嫉妒，还有其他这类字眼，我们要说的是，重点在于找出它如何运作——找出其过程是什么。一个人如何知道什么时候是罪恶感的时候，及什么时候不是罪恶感的时候呢？我们提过一个列子——这只是唯一的列子——有关如何感到歉，那就是去关想人们看掐了很失望的逼真影像，然后觉得很不愉快。

你还有其他方法可以引起歉疚，建构影像或独白然后感觉它，有太多太多方法可以做到，对每一个人最重要的是，假如你想修改他的程序变成别的你要找出他们(如何)做，如果他们用逼真的影像，你可以

叫他们改正为建构影像：如果他们用的是建构影像，你可以叫他们改为逼真影像：如果他们独白，你就叫他们改成唱歌。如果你对感官变化观察入微，你便能够发现过程中的精确步骤，人们经由这些步骤，去创造反应，那些他们发现没有用，想改变的反应，那么你就有许多不同的接入点。介入的方法可以很简单，如以一个系统代替另外一个，因为系统改变，模式就跟着打散了。有个女人她有惧高症，我们办公室在三楼，这有些方便我们利用。我请她走过去望着窗外并说发生什么事，第一次她走过去，不能呼吸，我告诉她，那不是恰当的说明，我必须早点她怎么样会不能呼吸，感到不舒服，问了一大堆问题之后，我发现原来他会制造一个建构的影像，自己跌下去，有了跌落的感觉，然后觉得恶心，那过程飞快，而那图像是她没观察到的，因此我要他她走过窗口，同时心里唱着国歌，听起来很好笑，但是他走过窗户，而且没有了恐惧反应，再也没有，而他的恐惧症跟着她好多好多年了！有一个印第安克里族的巫师，薩滿教巫师来参加工作坊，我盟讨论到诱引行为快速而有效地改变，在不同的文化中有不同的机制都能用到同意的目的。如果有个人患头疼，传统半调子的完形治疗法是叫他在椅子上，叫他看一张空椅子，强化那痛苦的感觉，就把那感觉变成弥漫在那空一直上的烟雾，那烟雾慢慢的形成一幅景象，那里有个和她感觉纠葛未清的人，然后你做你应该做的事，真的有效头痛不见了。萨满巫师的做法是，他总是拿着一张空白的纸，凡是有人向他说：我有头疼，你能帮我吗？他说，好的当然，不过在我开始之前，我要你话五分钟时间仔细研究这张纸，因为里头包含一些东西对你有极大的好处，以上这两种介入法的共同点是他们都用到表象系统的转换。你打破程序，那程序正是病人不愉快经验的过程，把他的注意力固定在某个其他表象系统，那他就不会留在目前接受痛苦讯息的那个系统了，前面两个方法得到的结果完全一致，专心注意研究一张白纸，或者聚集感觉，转移到有椅子的影像上，所做的都是同样一件

事，你在转换表象系统，这是对任何现存问题最有影响力的介入法。你把一个人内在上演的连续剧的模式改变了——他反应的是内在刺激或外在刺激都行——那么他接下来的反应是，再也不可能被搁浅在困境里了。在加州马林有一个人，他每次看见蛇，瞳孔立即放大——不管蛇离他有多远，或谁在它身边。你得靠得他很近才看得见，他会想象一条蛇飞过天空，他完全不自觉，直到我们发现。在他六岁那年，有个人突然向他扔了一条蛇，把他下得半死，之后他就有六岁那年的触觉反应，在内心想象一天蛇越过天空向他飞过来。我可以做的一件事情，就是把那画面的内容加以改进，我们可以叫他想像丢过来的是一个飞吻。我们真正做的就只是改变次序让系统产生作用，我们先让他有触觉反应，然后想象画面，他想要在恐惧也不可能了。你可以把呈现在你面前的，任何的局限看做人类独特的成就没去找出他所探行的步骤。一旦你了解哪些步骤，你就可以讲不步骤的次序颠倒过来，可以修改内容，也可以增添或者删减其步骤，你可以做各种有趣的事。如果你相信，改变的主要精髓在于了解问题的根源，以及深藏的内在意义，那么你真的不能不去正视内容的识题，很可能你也必须花好多年才能改变对方。假如你只改变形势，起结果也会改变，至少和你针对内容的改变结果一样，而改变形势所用的工具却比较容易使用，修改形势容易太多，而该变后的行为也比较持久。男士：你问些什么问题去诱导出病人的程序步骤呢？要他们经历一遍，问他们上次体验，或者如果发生在此地他会怎么样，或者他可记得上次发生的经过。其中任何一个为题都能导出同意的潜意识反应，就像我们在这里示范过的每当我问在做某人问题或说一件事的时候，如果你留意的话，对方的非言语反应老早就说出来了答案，那笔他自己亲口确定回答还来的容易和完整。你如何知道你这个时候恐惧而别的时候却不恐惧呢？你怎么知道的？这种问题几乎可以让你得到所有的答案，人们习惯于无意识表露，不一定有自觉。在我们的书(神奇的结构)第一册

中，我们花许多篇幅所谓的(后设模式)那是一种口语模式，是听形式而非听内容的方法。其中一个特色叫做(无法辨识的动词)如果我是你的病人，我跟你说：我爸爸把我吓得半死。你知道我在说什么吗？当然不知道。那

跟(我爸爸把我X)意思一样，对一个人来说，(父亲吓坏我)表示他爸爸拿着上膛的点三八抵住他的头，对另外一个人而言，可能只是表示他爸爸走进房里一声也不吭！所以我爸爸把我吓得半死没有内容，它只描述了某个过程——在这点上无法辨识。当然那个模式还是可以听的出来，可以知道那个人用口头描述适切地指出来某种经验。我们教后设模式的一个方法是，当你听到父亲吓坏吓坏的详细经过情形，你父亲用什么方法吓你？在什情况下你知道你沮丧，有罪恶感，恐慌症？知道是另外一种类似吓坏的字眼，他不能辨识过程。所以如果我对你说嗯我想我有了困难，我并没有告诉你任何过程，如果你说你如何想？一开始人们会反问：什么？不过等他们不在震惊于被问到这么奇怪的问题后，他们会开始表露那过程给你看，起初是非语言的，他们说：没有啦，我只是想眼睛和头往上抬，往左转或者说：喔，我不知道，我只是你晓得，那只是一个想法。眼睛和头往下垂，忘左转综合以上，他使用一些无法辨识的动词，眼睛和身体有相当好的非言语征兆，在抖是提供了你答案，不管他们观察到了没有。如果你继续问下去，通常人们会意识到他们的过程，会解释给你听。人们往往很不屑地做，因为他们以为每一个人细想的方式都跟他们一样，有同样的程序。有一天有一位知名的诊疗师很认真地告诉我们：每一个聪明成熟的人都是以图像思考的。这是他对自己的陈述，他用这种方法组织他大部分的意识活动，跟我们在这个国家所遇到的大半人口的思维方式一点管也没有。在这类的研讨会里，总会有人这么问我们：你怎么处置那些心情沮丧的人？指着他们自己那些??????的人也是口头无法

辨识的字，我们总之为缺乏可共考的指标，他没有说明特殊的经验。不过在这个列子里，那非语言的沟通还是很明确的，而人们在其他非语言程序中所做的也无不同。如果你能够识别像解释线索和其他非语言线索这类的东西，你就能够相当清楚某些事情是怎么做成的，人们走进来说：唉，我有一个问题，他们的非语言行为几经搞上了你问题产生的前因后果了。因此，一个能不能明确一点？问题或一个你如何知道？问题，通常可以给你完整的非语言征兆，知道那人的过程(神奇的结构)一地次里有非常完整的辨识说明，叫你如何运用后设模式去问适当的问题。我们有一个学生教一医院的护士后设模式，如果有个病人说，我确定我的病会更重，

不能起床，那护士会问：你怎么知道的？然后利用其他后设模式继续发问，去帮助病人理解他的世界模式有什么局限。结束平均住院率有十四天缩短为十二，三天。真个后设模式的概念是让你能有系统地控制言语，我们第一次拿来学生时，产生以下结果：首先用一星期的时间给他们自由接触，彼此建立后设模式，然后开始听自己说出口的话，有时候话说到一半他们会停下来，因为他们也会开始，亭子间内心声音，这是后设模式的另一个目的：它叫你不仅听别人也要听自己。接下来发生的事情是，他们转向内心，开始给内独白建立后设模式。他们的内在语言改变了，从本来吓著他们的，现在变成能为他们所用。后设模式经过真正的简化，但仍然是我们现在所做事情的基础，没有这模式，缺乏对他的一套有系统的控制。我们教你的东西你还是不会做的精确，我们教过的人有的做的好有的做的不好，其差别在于你能不能掌控后设模式，那真正的是一个字一个字都是基石。你可以听命机智敏锐，能说世界上最繁复的隐喻，但如果你无法有效搜集资讯，包括内在外在，你不会知道该怎么做。后设模式的问题可以立即提供你所需要的咨询，他是很棒的工具，对外或者对内皆然，它

会把你的内心独白变得有用。你以语言跟人交谈，他们总以为你所说的和他们在内心所读取的讯息是一摸一样的东西，内心的变化何其多，多到他们无法兼顾你在和他们沟通的外在形式。你可以说出一个句子，没有意义只有结构，而人们的反应却可以是仿佛你说的完全有道理。我很怀疑有没有人注意到精神分裂患者说疯沙拉，我曾经到一个地方，说著疯言沙拉，而人们对我的反应，仿佛我满口标准英语，当然，你可以在沙拉里加进疯狂的评论。有一次我们在家开派对，想要些香槟，我们住的地区没有商店，所以我们走进一家餐厅说:嘿，我们要买几瓶香槟带走。那家伙说：奥，不能卖给你，这是违法的。我们说：哎，我们有个派对，我们到这儿来吃了一大堆东西，你不能想想办法吗？他想了一会说：等一等，我想我可以想办法。于是他拿了香槟给他自己，然后走到餐厅后门外，将香槟交给我们，我们给他小费。我们的行为非常古怪，而他不得不反应，因为在他的意识里，唯一清楚的一件事，就是那古怪的连续动作，很要紧的大家要了解，大部分的人内心的组织是乱七八糟的。男士：智力程度不同的病人翻译会不会不同？列如说天才于白痴？不，我不知道有这种事。潜意识心灵的运作非常神奇，不管你教育水平或智力水准高低都一样。IQ也是我们谈过的那总结构的作用。

女士：你要那个人把他的问题在心里体验一遍，然后你观察，就知道他们经历过的程序，是吗？以知道个词的特定意义而言，是的。今天我在这里没有做过一件我可意识的事，就一般的认识，我在做什么我必有一种反省的知觉，在这点上说，我没有。我最先晓得我要说什么，做什么是在我发现自己整在做它，听见自己正在说它的时候，这是很重要是关键，我确实相信面对面与另外一个人沟通是不简单的任务，更何况面对一華人，不可能有意识地来做。你不能有意识地做，否则，你会破坏沟通的自然循环，有没有人会演奏音乐？有多少人能

瘫坐乐器呢？OK当你演奏得很顺时，请问你们，有多少人是有自觉的？??????没有错，一个也没有。你晓得，你弹奏出来的音乐晓得那结果，但并不是制造些声音的过程。如果在弹奏的过程中你很在以你的弹奏，那将发生什么事呢？你搞砸了，然而为了学会演奏那段音乐，你还是要经过一些有意识的阶段。当我们在此与各位沟通，我意识上晓得我直接地反应，但我并没有去深思我正在做什么，否则我的工作会做的很差劲。我们说，星期一早上你回到你的办公室，一个新病人走进来说：我有嚼口香糖的恐惧症。你心里有个小声音悄悄说道：啊！天赐良机让我做点新尝试。你抬头望他，问道：哦，最近一次你有非常紧张的恐慌是在什么时候？他考试转眼睛等等。如果你眼睛看着黑板上列的这些解释线索，一方面把你听我们说的话搞上自己一遍，然后又种感觉，不知道是否能够做到，你将得不到感官资讯，以为该怎么做的恶籍，基于这种感知，反省式的意识在面对面沟通是没有用的。如果你必须独白，观想影像，然后有感觉，以这种方式做心理治疗，很可能你是在为自己做治疗。我iang通常的情况就是这样，治疗师往往不是在房间里替别人诊疗，他们在治疗自己。至于被医好的病人是被隐喻改变的。许多学心理治疗的人进入学校，但没有学到任何与治疗人有关的方法，他们学到统计：百分之三，五的病人是???????你真的很少有机会让一百个病人走进你的办公室，让你得出百分之三，五的诊疗结果，所以你只好来参加研究会学习如何治疗。有许多优秀的诊疗师，他们也开班授徒，但却不知道他们到底如何做他们所作的事，他们告诉你他们认为他们在做什么，因为你的注意力被他转移，忽略了他在治疗的病人。如果你的运气好，你会无形中使用那些我们谈过的线索，也能自成体系的回应病人，但是很多人并不知道如此做到，诊疗不成功的大有人在，一开始你必须做的是，基于对你病人的

关注去重新建立你自己的行为结构。身为专业的沟通者，我希望让你们充分了解，该花一些时间有意识地练习某些特定的沟通模式，使这些技巧在你的行为中变成下意识动作，自成体系，就像你在骑脚踏车或开车一样，你需要训练自己的行为合乎体系，得花一点时间实际而有意识地练习，那么在你看到视觉解释线索，听到视觉感官用语（表述词）时，你就能够自动地选择契合的对应方式，或故意不契合的对应方式，或参杂使用。换言之，你需要一整套系统完好，无意识的沟通工具，供你面临选择时使用，往后在你的工作中经常要碰到选择的：我如何与这个人简历亲和关系？在病人没有给我意识清楚的资讯，口头回答也不足的情况下，我该如何反应？病人表里不一的时候，我如何回应？这些都是选择的关卡，确认哪些选择点经常在你工作中出现，在每个选择点上你要有半打的不同反应方法——至少三种，都是系统性的无意识行为。如果治疗进行中，你不能具备三种反应选择，那么我不认为你站稳选择的立场，如果你只有一种选择，你就是机器人，如果你有二种，你会进退两难。你需要稳固的基础，从中衍生各种选择，基础建立的方法之一是在治疗过程中全盘考量你的行为结构和行动。找出重复出现的问题所在，确定对每一选择点都有充裕的反应模式可使用，然后，把这一切都抛开，加入一种新材料，为自己增添一个后设规则其任务是：如果你正在用的方法不奏效，改变方式，换个别的由于意识是有局限的，请尊重它，别说好，我要吧研讨会学来的东西统统做到。你做不到的。你能做的是每天接见病人的关头前五分钟对他说：这样，在我们正式开始之前，有几件事我需要先知道，就是你的一般认知功能，你能不能告诉我，路口红绿灯的上面那个等是什么颜色？问他们问他，找到表象系统，然后你自己花个五分钟注意病人的反应，那么待会病人在诊疗过程中遇到压力时，你就会知道怎么回事了，每个礼拜四，你可以对第一个进来的病人尝试用契合表述词对第二个用不契合。用这个方法你会有系统地发现你

的行为引起什么结果。假如你不这么有意经营，结果就会是时灵时不灵，如果你经过组织，放心地缩小在特定的模式内练习并注意目标是否达成，然后改换新模式，你将会在潜意识首次建立起一套了不起的反应工具。想要有系统地更具弹性，这是我们所知道的唯一学习管道。也许还有别的办法，只不过我们目前所知仅限于此。男士：我听起来好像你要叫我们拿病人当实验，我想我有职业义务——我不同意。我想你有义务和每一位病人做试验，是你的技巧更高明因为长期而言，你这才有办法更得当地帮助更多的人。如果，在专家派头的掩护下，你不尝试技巧的拓展和实验，基本上我认为你没有抓到重点，而所谓的内行专家的愿意，只会限制你能力的发挥而已。想想什么叫做(内行专家)，如果内行专家只是一个名词，代表有一大堆事情你不能做，那么你是画地自限。

在人脑控制学有一个必要的多样性法则（the law of requisite variety），它是说，不管人类的系统或机械的系统，那控制元件一定具备最大弧度的变化弹性，假如你限制自己的行为，你就失去你的必要多样性。

很典型的例子可以在精神病医院看到，我不知道你们这里的怎样，不过在加州，我们那里有一些真正疯狂的人，病人也很多。你很容易区分谁是工作的职员，因为他们有一种职业伦理素养，他们有一种集体幻觉，这幻觉对他们来说比对别人还要危险，因为他们相信，他们应该在某些方面约束自己的行为。这些限制使他们动作一成不变，然而病人却用不着跟着他们的音乐起舞。最大弧度的变化弹性是为了让你诱导出反应，并且控制情境所用，谁才有本事诱导出最多的反应——行为(正常)的精神科医师，还是行为怪异的病人？我要举个我最喜欢讲的例子。

在加州的拿帕州立精神病院，我们和一群住院精神医生一起在走廊上走，快到一个大休息室时，大家以平常的语调谈着话，而当我们抵达大门，开门进去后，所有的精神科医师都开始悄声说话，所以我们两个也只好压低嗓子，最后我们面面相觑，不禁问道:[我们干嘛悄悄说话？]其中一个精神医师转过头来轻声说道：(喔，休息室里有个紧张症患者，我们不希望打扰他。)如果紧张症患者比专家有更大的变化弹性，我宁可站到患者那边。

如果你到加州去，大部分的诊疗师都有一种特殊的专业坚持，例如说，做为好沟通者，你必须穿着象个农场工人，这是守则一，守则二是，你得使劲和每一个人拥抱。这些人老是取笑那些精神分析师，因为精神医师必须打领带！在我看来，他们的行为无异于画地自限，不知变通。专业伦理规范的问题，不论他们是研究人性的，分析的或其他类别，是他们限制你的行为。而你一旦表示(我不愿那样做。)那么有好多人你没办法跟他工作。在拿帕，我们先进同一间病房，我走过去，一脚重重地踩在那紧张症患者的脚上，立刻就有了反应，他立即忘了(紧张)，跳起来，说道：(别踩我！)

《刺激疗法》（Provocative Therapy）一书的作者法兰克?法雷利（Frank Farrelly）是个奉行必要多样性的真正绝佳典范，他乐意做任何事情和病人接触，建立亲和力，有一次他做一个典范，对象是患有紧张症已三、四年的女人，他坐下来，看着她，温和地预先告诉她：(我要来抓你了。)不用说，她紧张地动也不动，那是在医院里，她穿着医院的睡袍，他伸出手，在她脚踝上面拔了一根腿毛，(拿开你的手!)许多人不会赞同这种作法为(专业)，而有趣的是，这些不专业的作法却有效果！法兰克说，他从来都不需要伸到膝盖呢！

我曾经在德州一家分析中心演讲，在开始之前，他们花三小时念研究报告给我听，显示出研究结果为，基本上疯子是不能治好的。最后我说，(我开始明白了，让我证实一下是否无误，你们是不是想告诉我，你们不相信目前盛行的心理治疗有用?)他们说：(不是，我们想说的是，我们不相信任何一种方式的心理治疗曾经治好过精神分裂症患者。)我说，(好，你们这些人真称职，我们每一个人都应该成为精神分析师，并且相信你们帮不了病人的忙。)他们说：(好吧，我们就谈精神病，在精神病患者的现实世界里，如此这般，如此这般….)那一大套又来了，我说，(那么，你们对这批病人做了些什么事呢？)他们就告诉我他们的研究，做过的心理治疗，他们从来没有做过任何事情足以导引这些病人有任何反应。

法兰克?法雷利在精神病院有个年轻的女病人，她相信耶稣是她的爱人，你得承认这是有点不寻常的信仰，人们走进来，她会说，(我是耶稣的爱人。)当然那些人就会(嗯——)并且对她说：(哎，你不是的，这只是你胡思乱想的…不是吗？)如果你到精神病院去，大多数的精神病患者非常擅长于疯疯傻傻，从中诱引你去反应。法兰克训练了一位年轻的社工人员，他从头到尾以特定的方式行事，女病人被叫进来，说：(喏，我是耶稣的爱人。)社工人员往后看，讽刺地说：(我知道，他谈到你。)经过45分钟之后，这病人开始说了：(喂，我再也不要听到任何耶稣的鬼事了！)

有个名叫约翰?罗森（John?Roson ）的人，有些人可能听过他，罗森一直保持做两件事，他发挥很大的功效，得到很好的结果，根据谢福林（Schefflin）的描述，罗森做的很好的一件事是他加入精神分裂者的现实世界，十分投入之后你可以摧毁它。这也是法兰克教他的

社工人员所做的事。

德州的精神科医师从来没有试过这种做法，我这么建议，他们却面带难色，因为这违反他们的专业伦理。他们养成一种信念，就是(约束你的行为，别加入病人的世界，坚持立场，要他们来迁就你。)要一个精神崩溃的人加入专业人员的世界模式实在太难了，还不如专业沟通师去加入他们的还来得容易些，至少这是比较可能发生的。

男士：你们对在场的许多人有刻板印象。

这话没错，言语有这作用，这是语言存在的原因，言语衍生经验，然而你只需要在它冲着你来的时候才加以防卫。

在语言形式上，有几个主要的地方会让沟通者转不过来，其中之一是我们所谓的(语态操作字眼)（Model Operator），一个病人说，(我今天不能再像那样谈了，在这个特殊的团队里是不可能的，而且我也不认为你会了解。)当你听那内容时，你被刺杀出局了，你可能会问：(怎么一回事啊？)

病人语态是(我不能X)，或(我不应该X，)如果有人进来说道：(我不应该生气，)如果你是完形治疗者，你的做法是：(说，[我不会。])弗烈兹?

皮耳氏是德国人，也许那些字眼在德文里意义不同，可是在英文里没有什么差别。(不会)(不应该)和(不能)在英文里意思不一样，不论你不应该或不能或不会都没差，你就是没有，所以那病人改口说：(我不会生气。)、 如果你又问；(为什么不会？)他们会给你许多理

由，这又是你碰壁的好办法。如果你问他们：(如果你这么做会怎样？)或(你为什么不做？)你会得到比较有用的结果。

我们全守在几年前出版的《神奇的结构》书中，我们问过许多人(你有没有读过神奇第一册)他们说，(嗯，有，读的很吃力。)我们又问：(你了解书中的内容吗？你了解书中的第四章吗？)到目前我认为那一章是全书中唯一有意义的一章，他们说：(噢，有啊，我全知道。)我说，(OK,好，我当你的病人，你来回答我的问题。)我说：(我不能生气。)他们说：(喔，那，问题出在哪里？)却不说(什么阻止了你？)或(如果你生气会怎样？)没有后设模式的系统式反应的操控，人们就卡在那里了。我们注意到像萨尔?米纽辛（Sal Minuchin），维吉尼亚?萨提耳?米尔顿?艾瑞克森和弗烈兹?

皮耳氏等人，他们在操控后设模式的十二个问题中，能本能地想出许多来。

你需要经过一些程式训练，让选择自行在你掌控之下，那么你就不必去想下一步该怎么做。否则，你一面想改怎么做，却漏掉了正在进行的事，我们现在谈的是，你如何组织你的意识，好让它在沟通的瞬间万息中能够发挥效率。

至于病人意识上的了解若何，实在一点关系也没有，如果病人要想知道怎么回事，最简单的回答是(你动过手术吗？外科医生可会详细告诉你哪条肌肉要切开，他将如何夹住你的动脉？)我想这些举例等同于那种要求的回应。能对他们自己的问题给你详细描述并精确诊断的，是那些住在精神病院的后面病房里的精神病患者，我在美国，在欧洲都碰过。他们能告诉你他们为什么变成现在这样，怎么得病的，以及

他们如何永续这种适应不良或毁灭性的模式。然而这些详单清晰地口　　头了解对他们没有好处，他们的行为和经验并不会因此而改变。

现在我们愿意做个建议，因为我们只是催眠师，所以这只是建议，我们的建议乃针对于你们每一个人的潜意识部分。你们这一整天和我们在潜意识与意识两方面的沟通，我们很乐于接受，由于所有发生过的经验会再呈现于你的潜意识层次，在你能察觉以及不能察觉的情况下，利用睡眠和做梦的自然过程，今天会发生，在你往后的生活中也会一直自然发生，利用这时机将今天的经验加以汇整。甚至在不知不觉中，将你今天所学的内容，更加扼要地发挥效用，因而使你在未来的几月里，很高兴地发现，你做事情有了新的改变。因此，我们希望，你们今天晚上做的梦，会有些稀奇古怪，不论你记得或不记得，这些梦都让你安然入睡，养精蓄锐，明天再来此地相见，准备好学习新的，令人兴奋的内容。

明天见

# 第二章 改变个人历史和组织

昨天我们介绍了许多方法，如何促进你和别人的亲和关系，加入他们的世界模式，以此为序幕，展开他行为改变的新旅程。这些都是我们成为(呼应)或(映现)（pacing or mirroring）的范例，你想尽量在语言和非语言上契合别人的行为，你一定要呼应他的经验，映现也就是大家所谓亲和力的主要精髓，只要你的感官经验辨识得出，可资观测的范围根本没有限度，你可以反应别人的感官用语和句法结构身体姿态，呼吸，声音的高低和快慢，面部表情，眼睛的眨动……等等。

非语言的呼应有二种，其一是直接反映，例如我依照与你相同的频率和深度呼吸，即使你不知道，那也会深深影响你。

其二是以另外一种非语言管道替代原先的管道，我们称之为(交互映现)（cross-over mirroring）。交互映现也有 二种，一种是在同一管道上交叠，我用手的动作来配合你的呼吸——呼应你胸部的起伏，此为一例。即使我手的起伏十分轻微，效果仍然一样，它不像直接映现那么喜剧性，但威力仍在，这就是使用同一管道的另外一面：触觉动作。

另外一种交互印象是，转换管道，例如，我跟你说着话……我观察……你的呼吸省略号同时测度……我声音的……速度……以配合你胸腔……的起伏。我观察你呼吸的频率，在说话的速度上契合你。

一旦你呼应的很好了，你就能改变作法，引导那个人产生新的行为方式，昨天我们介绍过的重叠模式既为一例。你加入病人的表象世

界，然后重叠到另外一个表象去。

呼应与引导在我们的行为处处可见，如果做的优雅而流畅的话，对任何人都会奏效，包括紧张病患。有一次我在加州拿帕州立精神病院，看到一个家伙，他已经在休息室的沙发椅上坐了好几年，我所能在他身上找到的沟通管道只有他的坐姿和呼吸。他的眼睛长得打打地，瞳孔放大，我面对他，距离四十五度角，在附近的椅子上坐定，摆个和他一摸一样的姿势，我也不管那样舒服不舒服。我坐了四十分钟配合他呼吸，四十分钟过后，我试着稍改变呼吸，他竟然跟随过来，因此我晓得这时候他对我已有了亲和感。我就可以慢慢改变呼吸一段时间，把他同化过来，我不想冒然闯入，惊吓到他，只喊了一声："嘿，你有香烟吗？"他从沙发上跳起来，叫道："老天，别这么做！"

我有个朋友在大学当校长，他活在个人的幻想世界，认为自己非常聪明，所以就有许多特权，他走路像僵尸，看起来很凶，抽着烟斗，他做所有这类的行为，那完全是幻想中的现实。上一次我在精神病院遇到一个家伙，他认为自己是CIA情报员，被共产党抓到这里来。这两个人的唯一不同点是，社会上一般人更愿意去相信大学校长而不相信一个精神病患，大学校长自欺欺人还坐领高薪。为了呼应他们，我就加入他们的现实，对那个大学校长，我就说："既然他这么聪明又有权力，他就能够做……"——接着我说我要他去做的事。如果我参加学术会议，置身于一群活在学术幻觉世界的人之中，我会呼应他们的现实，提出论文，因为你若什么经验都没有，就无法呼应他们的现实，如果你学有专精，那他们就不会觉得格格不入。

对付那个CIA情报员，我会打开门，往后看，很快溜进来，把门关

上，悄悄地说道："我们终于找到你了！唷！进来的时候差点被逮到！赶快，我只有几分钟的时间给你这些指示，准备好了吗？我们给你一个大学教授的掩饰身份，我们要你执行这个任务，直到给你下一个指示为止，你做得到，因为你受过情报人员的训练，对不对？好好表现，那么你就不会被发现，又被送回这里来，明白吗？"

你加入别人的现实世界去呼应他，你会建立起亲和感与信任，使你找到一个位置去使用他的现实，并因势改变它。

非语言的映现是很具威力的潜意识机制，我们每一个人都在使用，沟通也具成效。在饭馆里你可以观察人们的姿势和动作，预测他们彼此之间的沟通是否良好。

我所知道，大部分的心理治疗师都强迫性地去做映现的工作，我们开过一个研习会其中一位女士，非常优秀的沟通者，她就强迫自己去映现。当她跟我说话时，我开始摊在我的椅子上，而她最后终于滑倒在地上。假如你相信你必须有同理心，也就意味着你必须和病人感同身受，那才能当好一名心理治疗师。有一个人进来对你说："哎呀，每次我走到街上开始跟人谈话时，我就有种恐慌的反应，觉得好像要吐，你晓得，就觉得真恶心，头昏昏的，人轻飘飘的……"如果你必须映现，你会恶心想吐的。

你们有多少人曾经上了一天班，上了一天课后，回到家觉得还带着一些未竟之事回来？你们都有这种经验，根据统计，从事心理治疗的人几乎比其它行业的人平均少活八年。

如果你的对象生病或者临终，你不会希望直接映现的，除非你要早

早结束职业生涯。从事心理治疗的人老是在谈痛苦、悲哀、空虚、折磨，以及忍受人的生老病死，如果你要亲身体验才能了解他们的经验，那么我猜你的日志一定不好过。很重要的一件事是，你懂得在直接映现和交互映现之间取舍，对一个呼吸正常的人，你以呼吸去呼应。对一个有气喘病的人，则以手的动作或其他方式呼应。

好现在我们来做些练习，包括昨天我们讨论过的。在座的有没有人曾经有过一段挥之不去的经历，想要去之而后快的？……

OK，琳达，这是秘密诊疗，你的任务是不要让在场的人知道你要去掉的内容，因为，如果你告诉他们怎么回事，他们就会受到影响，如果他们受到影响，就难以学习。

我们每次请人上来做示范，都“坚持”他们保留内容，只让自己知道。通常我们会说：“我要你选一个字码、颜色、数字或字母为你要改变的事命名。”那个人就会说：“我希望能够M，”或“我不希望要三”，这么做有几个正面的意义，如果我们的目的是教导别人如何做我们示范的事，那么我们会要求这是无内容纯过程的诊断。这么一来，你所有的注意力只能摆在过程中的步骤，你无法确切地幻想“三号”是什么东西——至少不像你幻想“态度肯定”、“爱”、“信任”或任何其他赋予名义的东西那么容易。

此外它还有额外的好处，假如你在做的过程中，人们彼此的熟识，许多人就不大愿意参与，他们认为那事情可能改变在场某个人与他的关系，而做秘密诊疗，你不必让别人晓得内容，也就避免了尴尬。

琳达，你那不愉快感觉的回忆是什么？是一组影像还是声音？

OK！她已经无形中回答了问题，如果你有看她的眼睛，你看到的是往上移到左边，然后往下移，所以她先有两个栩栩如生的视觉影像，然后产生感觉。

琳达，你看到影像时心里有一种不愉快的感觉，现在我要你再看着那影像，找出此时你是否还有那种感觉，我还要你做件愉快的事。你可以闭上眼睛，真正好好地看它，（停顿，她体会那经验，他触碰她的右肩。）你们大家都可以看到她的反应，琳达说的是实话：她看影像时心里不愉快。过去发生了一些经验，而事情没有预期中转好的迹象，如果我没听错，那是你的保守说法。

琳达：没错，的确如此。

所以说，影响常常来到你心中，想起来，那个经验就带给你同样的感觉。现在，我要你去想，你需要什么资源帮你回到当时的情境，以便有一种不同的反应，如果当初知道这么做的话，这个反应会带给你更理想的结果。等一等，我要先跟你说“资源”是指什么。我所谓的资源不是指外来的帮助或类似的东西，而是更自信、肯定、更信任，关怀的——任何内在资源。就时间的观点来说，某些事件过去了，我不知道它已经多久了，不过在这段时间的消逝中，你已经获得了一些属于人的资源，那是当初你没机会读取给自己的。我要你选出某一种资源，让你回到从前时光，可以用来获得与原先完全不同的经验，我不希望你告诉我那是什么资源，我只要你想那会是什么资源就好了。（停顿，她想着那资源，他触碰她的左肩。）

在看的人有没有注意到某些改变？我们把她从影像得到的反应叫做Y，把她回去所需的新资源叫做X。看我示范，这一个是什么反应？

（她碰她的右肩）……现在，你们应该看得出来颜色的改变，下嘴唇形状的改变，呼吸改变，身体的确实的抖动，这是我们叫做Y的部分。

现在这是哪一种反应？（他碰她的左肩）……当我说她需要这资源X时，我已经给了你足够的口头资料，就如同有求于你的病人给以你的一样多。如果一个病人说："我想要更肯定，我要更信赖人，我要更关怀人，更受别人尊敬。"实际上他等于告诉你："我需要X。"从另一个观点来说，他什么也没告诉你，因为，如果他说："我想要更肯定，"你就要以你自己对肯定意义的了解，去设计他的行为。如果他说："嗯，我所需要的是一些X，"你就不用冒误解对方意思的险。有时候我想用你不会说的外国话做诊疗可能容易些，你不至于对听到字眼产生误判，相信我，那人说出来的话在你听来真的是你的一种幻想而已。

再来，为什么我碰她的右肩时会产生Y反应？……你们注意到这种现象吗？有没有人注意到？怎么回事？真是邪门啊？琳达，你相信自由意识吗？

琳达：相信。

（他碰她的右肩。）现在，是谁让你嘴唇周围的肌肉紧张起来的？你相信谁的自由意志？自由意志是个有趣的片语，也是被化约了的名词。你应我的要求上来这里时你说了一番话表达了你的自由意志，我说："我要有人上来这里，他们心中有挥之不去的不愉快影像。"这种说法代表的是，有人制造了那些影像，而那个人不是你，那个你的潜意识或你"母亲"，不是前期就是后者。

到底是怎么回事？有没有人能解释。

女士：你要她进入内心看影像时，你把手放在她右肩，那是她心中有不舒服的感觉，所以她的情绪和触碰产生了关联。

你的意思是不是说，我每一次像这样触碰她右肩时，她都会引起这反映？（他再碰她右肩，Y反应又出现。）

男士：看起来是这样，我同意你。

这么有影响力的事情，为什么现代心理学竟然会视而不见呢？在座各位成年人，大部分的人进过大学，大部分的人是专业沟通者，你们都研究过人类怎么行为，你们如何解释这个？……

巴夫洛夫大家记得吧？这是一种直接的刺激——反应机制，琳达有某一种经验，那是为了反应我的问题而产生的——换句话说，就是她想要改善的一种经验。当她完全地恢复到那经验时——我经由观察她的反应得知那是什么时候——我所要做的，只是碰她一下。这个碰触如今已经和她回忆起来的整个经验联接在一起了，她想改善的那件事情的形成，其过程也一样，影响出来时她就自动产生一连串感觉，怎么会这样呢？她看到影像，蹦！——他有了不愉快的感觉，过程一样。

当一个人在某种意识的状态，诸如琳达差生Y经验的时候，你可以由任何感官系统引进一种新感元，像是触碰。我称此为“心锚”，在这个例子里，是一种触觉心锚，只要我以相同的力道在琳达身上同一个

部位重复触碰，而且他在我伸手时她没有强烈的相抗心态，那么这个经验随时可以重复摄取。这是直接制约。以我的意见，它建立了一套最具威力的隐形工具，你在做诊疗或沟通时都可以加以利用。它几乎能让你达到任何目的，在诊疗时，大约有百分之九十的情形是，病人把声音和视觉刺激转变成触觉的反应，“我丈夫让我觉得心情难过。”“我太太老是惹我生气。”

现在，让我们示范一个使用的方法——而且只是其中一个方法。琳达，我要你回到那个经验，闭上眼睛，回到过去，这次，我要你带着你的资源一起去，（他触碰她的左肩。）我要你看见自己以全新的方式反应，从头到尾演一遍，直到你满意为止。

她现在正在重新体会那现成的新资源——第一次发生的时候它并不存在——直到她对情境的反应满意为止，我们称此为“改变个人历史”。你带着当初所没有的资源回到过去历史，在这一次把它添加进去。我们不知道那资源的内容是什么，我们也没有必要知道。她正在重新体验，以后，她将会有两段历史，“真实”的那段里，她没有资源，而在她“制造”的新历史里则有，只要经验是完整——我们以设心锚向你保证——两段历史同样能当做往后行为的指导。

琳达：（她开开眼睛，开心地笑了。）我喜欢！

OK，现在，琳达，我要你在回去想那个老画面，是你觉得不舒服的那个，告诉我感觉如何。观察，你看见什么？X或Y？这是感官经验真正发挥作用的地方，你从事心理治疗最主要的意义，就是你知道你的方法究竟有没有效。

男士：我看到X和Y的混合体。

你的实际经验又如何呢？琳达？当你看到画面时，你的感觉和从前一样吗？

琳达：不，不一样。

别透露任何内容，只消说不同在哪里。

琳达：呃，我的恐惧不见了。

现在，又有一个方法可以检测你的工作成果，设心锚可以用在许多方面，现在注意看，（他触碰她的右肩。）这跟从前触碰后引起的反应一样吗？

女士：部分一样。

部分一样。现在，如果整个过程颠倒过来，我会担心帮了病人的倒忙，假设你经常面临抉择，你应该让选择越来越多——而不是消减它，也不是用换掉僵化的刺激——反应老套，再采用另外一个。你有多个病人，他觉得无助，每次去上班都感到渺小，你把他改好了，以后每次上班他都觉得肯定自我，快乐，有信心，在我看来，他并没有变得更好。对于如何反应，他仍然只有一种选择。而如果你只有一个选择，你是机器人，我们认为心理治疗是一门把机器变成人的行业，不是简单的工作。我们都被机器人化了，你的部分任务是把这情势无意识地转变过来，那么人们在行为当中确实能够演练如何选择，不管他是有意的或是无意间的。

什么是选择?对我而言,选择是对同一个刺激有多重的反应方式,你知不知道,每次你读书的时候,书上很可能是相同并没有新字出现?不论你到何处,耳中听到的总是同样的话题,或者只是相同老字号的新组合.每次我都一本小说,情形也一样.事实上今天我们所使用的字,没有一个是新的.在这种情况下你如何学到新事物?

现在,我们需要进一步做件事重要的事,琳达作了选择坐在这里,你们看见了,我们希望她在其他遭遇场合也有这个选择.你们每个人都有以下这经验,你治疗一个病人,你们两个都知道他有了新的选择,他离开办公室,你很欣慰,他很快乐,没有矛盾,冲突,然后两个礼拜过去了,他回来了,对你说: '唉,实在不太我不知道怎样搞的,我明知可是我.呃' 甚至更惨,他们回来,老问题又再度发生,一点也不记得半个月前你曾经那么辛苦帮助过他!

琳达在这儿的心里状态挤似乎变动的,她剧烈地改变她的意识知觉去重塑旧经验,以新的资源去整合它们.问题的重点在于——这是二十年前家庭诊疗最主要的领悟——如果你的只是在所谓的某中心,某诊疗所,或某个团体里,才能改变意识状态,引起行为该变,那么想在第一次就成功恐怕没那么容易,你必须确定,新的学习和领悟,新的行为,新的选择,不但在刻意转换意识状态下可行,在真实世界的日常遭遇中也要同样可行.

这里有个简易的作法我们称之为'搭桥'或'未来模拟'就是在新反应方式和未来适当的行为脉络中搭建起桥梁.这是设心锚的另外一种方法.你晓得新的反应是什么,也知道这个人希望在以后的日常生活中发生,所以你只要问他以下及格问题:'为了让你知道你面临了一个关头,用德

着这个新选择,首先你最想看,最想听,最想感受的是什么?'

琳达,在你色和那个或中有些情况和你在旧书面里所见的类似的,对不对?——在那些情景中,你采取和从前引起不愉快的经验一样的反应,而没想到要使用你想哟啊的那个反应.现在,我需要知道的是,什么东西让你知道,这情境和以前的一样,是你所看到的东西吗?是某个人的声调吗.某个人说话的方式吗?某个人碰触你的方式吗?'

琳达:是某个人的样子.

OK.我要你看那个样子,在你看的时候,每次看到熟悉的东西,你将感觉这个.(他碰触那资源心锚.即左肩.)我要你记住,你有这个特别的资源

这是搭桥.需要花一分钟到两分钟的时间,保护让你的努力成果转换到真实世界去.在过去引起适应不良,刻板行为的同一个刺激,那种她希望改善的感觉,如今担任了刺激的角色,而资源则变成了对于刺激的反应.现在,她能够自动地读取新的选择——在她遇到实际需要的时刻,而不只是在办公室,在团体中,在什么机构里.这叫刺激——刺激制约.

你不能到这里来抓住她的肩膀,你需要在实际经历中找到启动工具,来发动她的新行为.最理想的启动工具是引起不想要行为的那个扳机.如果她老板的声音让她感到茫然无助,那么就把那声音当作启动工具,来获取你要的资源:创造力,自信,什么都可以.反过来说,如果现存的旧心锚比你创造的新扳机力量强的话,旧的会把新的覆盖掉.

这点提醒并促进了家庭诊疗的发展,他们把一个精神分裂症小孩送进医院,给他M&M(巧克力)当作启动工具,那小孩好恰来,复原了,正常,快

乐,能学习,他们送他回家.过了及格礼拜他又精神分裂了,所以他们就说:'这个家庭有问题,使孩子故态复萌,因此我们应该治疗全家人.'你不必去治疗全家,有个办法:选择.如果你把全家带来,那心锚在那儿,你现成的可以利用,事实上,我会示范,你可以回座了,琳达,谢谢你.

我希望两个人上来角色扮演,演先生和太太

谢谢,赖瑞和苏西.身为太太的你,能不能给我一些你的抱怨,他做了什么,不做什么?

苏西:他喝太多啤酒,从来不和我一起看足球赛.

他从来不和你看一起看足球赛?你有什么感觉?

苏西:很气,被遗弃.

被遗弃,所以你要他多注意你.

苏西:对.

你要引起他注意时,是什么——你们瞧,他立刻有了视觉解读,这就是一般最常发生的现象.太太说: '我觉得我要他的碰触. ' 而先生则说:(往上看) '哎,我看不出来这有什么用处. '对不对?接着他走进屋里,说到: '你看,这地方一团乱,我不惯家里乱七八糟. '她说: '这样子才会有舒适的感觉. '

现在我要做的是利用设心锚,我说: '嗯,我发现很难相信,让我确定一

下. '我就走到先生那里,而问他一些讲究修辞的问题,目的只是要诱导反应,我说: '赖瑞,我问你,你是不是有时候觉得,真想和她接近,多注意她,给她感觉好些,真的和她亲近点?有没有这种时刻呢? '

赖瑞:当然,有些时候(他碰触赖瑞的手腕)

'现在,我晓得了,以我身为诊疗师的经验,夫妻往往掉在文字陷阱里爬不出来,他们不教成年人如何使用文字,甚至于也不教小孩子.因此,苏西,我要建议你的是以下这件事:我会给你一个非语言讯号和赖瑞做试验.在以后的两星期内使用,用这个方法找找看,他是否真正的注意你.我要你这样做,任何时候你希望他表现五分钟,十分钟对你的全心关注和象意,走到他面前,握住他的手腕,就像这样.OK,你现在做做看好吗?我要检查一下,确定你了解我的意思. '

'现在,苏西,当你握住他的手腕时,注视着他,他会以点头或摇头示意,代表他是否觉得时机恰当,愿意和你共处一会儿.用这方式他能从你那里得到明确的讯息.因为,如果你走向前,对他说:(粗声粗气,拍他的手臂) '想看足球赛吗? ' ,他可能会误会你的意思. '

我可以叫这对夫妻回家去做试验,我会对他说: '现在,你只能一天使用两次. '当然,他会好奇,也会去试,藏在'非语言讯号'背后的是什么?是个心锚.所以事情会怎么发展?他会点头说'好'或摇头说'不'呢?

起初几次,她会把整个模式做完,过了不久,动作便会一气呵成,她会走进来,开始靠近他,那就足够了.再过不了多久,她就能走进来,望着他,导引出相同的反应来.

夫妻之间产生的为题的原因,是他们不晓得如何从对方身上导引出反应.他们试图得到的反应于确实得到的完全是两回事.这么说吧,这儿有个家伙真的希望她有时候能够来安慰安慰他,所以他就坐在床尾,眼睛盯着地板,她呢,当然以为这代表他希望保有自己的空间,她会怎么做?离开卧室.他们经过十七年的心里诸商才找到答案,他对我说, '我需要支持的时候她并不支持我. '她却说: '我也是这样! '他说: '十七年来,我需要的时候,你从来没有付诸行动. ' 我问: '你如何让她知道你需要她? '他说: '这样啦,当我坐在床尾的时候,就在表示这意思. '而她说: '赫!喔,我还以为你想独处. '

这是为什么我们说: '沟通的意义就是你所得的回应. '现在,当苏西需要情爱时,她有了直接的方式可以诱导他付出.你给夫妻一些心锚之后,他们开始照做,根本不必知道怎么回事,,突然间他们开始'神秘地'得到他们想要的东西,这是夫妻设心锚的一个方法.

大多数夫妻由于习惯于彼此的行为,慢慢地不再互相尝试新鲜事,并不是说他们不能,那是因为他们已经被设定在僵化的模式中,彼此之间再没有新鲜的互动.我发现习惯地死守僵化模式的夫妻教多,真正严重婚姻失调的倒很少见.

遇到僵化而不断重视的模式或反应模,你想介入的话,可以由设心锚着手,先固定不愉快的事或想引起注意的的意图,然后在那模式或反应发生时启动那心锚.

我曾经看过一对夫妻,他们整个生活经验就是在可能性上面制造建构的影像,而她的作法是,无论他说什么,她都在脑子里浮出鲜活的影像,类似于谈到事情不会成功那种画面.他会说: '我要不在卧室里开个天窗.

'她就说: '我们去过某某人家,他们的天窗会漏水. '他们从来没有别的沟通方式,只有一种.

我在起居室和他们做诊疗,我一进来,坐定了,就说: '你晓得,我是那种城里长大的小孩,全住在乡下我真的很惊讶,你可知道昨天有条响尾蛇爬过我的起居间,就在这儿?爬过地板,那是天下最讨厌的事. '我一面说,一面望着地板,就在他们椅子的后方,眼光慢慢跟着想象中那条蛇,爬过地板.

然后夫妻俩开始说话,他们一要开始吵起来时,我又会往地板上望去,他们就住口.我开始以他们对蛇的恐惧为感应点,为他们的对话设下心锚,经过一个小时的努力,他们再也没有那些对话了.那太不愉快了,因为经过一会儿,他们对蛇的感觉开始和争吵联结在一起.如果你准备和某个病人谈话,你知道很可能会需要中途打断他,你就可以在疗程开始之前,像我那样先将他设定.

你可以如此这般打断人的行为,也可以利用言语, '噢等一等!什么——'或者你可以望着他的脚踝问道: '你对蜜蜂叮咬过敏吗? '或者'停!我刚想到一件事.必须写下来免得忘记.'这些都能引起他的注意.

设心锚是一件神奇的事,你能设在空气,人们也会对空气起反应.任何一位优秀的默剧演员都会用到肢体动作在空气中设感应点,在什么也没有的空气中定义物体于观念.最近我在教过一个推销员班,有和人说: '你总是告诉我们要变通,如果你什么都试过了,而偏偏客户对你就是一味负面反应,那应该怎么办? '我说: '首先要做的是走开,然后指出你在那里,然后谈到那件事有多可怕. '这叫做置身事外或抽离.你可以走进去,试着'强行推销',当你看到他们老是唱反调,你就要站在一旁,对自己说:

'现在,那种推销法是要使人不快的. '然后换别的方法游说.

你们当中有一些真正对左右逢源的作法有兴趣的人,当你厌烦了老实碰触别人的膝盖或前肩时,你会懂得设心锚是前所未有,最普遍,最能左右逢源的技巧之一.

有一次,我面对二百五十位学有专精,绝不轻易安份的心里学家演讲,谈到表象系统，书本以及划方程式……在学术讲演进行到半途时，我走向讲台的边缘，往上望了一会儿，说到："很奇怪"。然后回来继续讲。过一下有去看一遍，说道："哎，真的很奇怪。"在演讲中我重复了好几遍，坐在前第四、第五排的现象有了固定动作，大部分人开始凝视天花板的某一点，然后我走到讲台的旁边，直接对着他们演讲，我可以使他们的手臂轻轻浮着，并得到其他无意识的反应。

假如人们能注意到，他们所作的事没有效用，懂得尝试新的努力，那么你在治疗一对夫妻是会得到很有意思的经验。事实上他们需要做的反而是以前曾经做过的事，他们需要了解到努力的目标是什么，然后留神是否已达到了他们想要的目标。

我们曾经这么治疗夫妇，就是叫他们不能彼此交谈，"你们不可以向对方讲话，除非我叫你做才做，如果我抓到你们互相交谈，我会困窘你哦"。他们不得不自创一些新行为，因为不能讲话，他们开始对彼此产生兴趣，即使维持原来的行为模式，至少也衍生了一些新内容，他想要她替他熨衬衫，所以他走进来，走近她，用手比手势，而她则走出去烤了一片面包，涂了奶油，走回来拿给他，对不对？注意，在过去，他若说："你帮我熨衣服好吗？"而她做了别的事，他便批评她"你从来不做我想要的事。"诸如此类。如今，他拿到了一片面包，他不能

批评，因为不可以讲话，为了得到他想要的东西，他必须改变他自己的行为。因此，他再尝试，他把衬衫交给他……而她则把衣服穿上。他一定要不断更换新行为，直到直到找出最有效的方法才行。然后我可以利用这个为例，我说："注意，即使你能用言语表达这意思，如果无效，你还是要改变你自己的行为。"

当他们学会改变行为后，新的心锚便设定了，也许只有其中的二分之一有用，但对建立良好的关系而言，却给了他们许多的新机会。

家庭诊疗的好处是，人们会随身带着心锚。如果你的小孩行为有问题，你可以观察他的反应，因为这其中就有重要的催眠性关系存在。当孩子的行为出现征兆时，按行为就是反应某件事情的症候，问题是，他反应什么事？如果你可以改变他所反应的那件事，通常会比改变他的行为来的容易。你不一定都要知道那是什么，但往往也很容易看出来，你眼前有个"运动儿"，跟着父母一起来求诊，开始的五分钟内他并不"运动"，然后他父亲望着母亲说道，"你怎么处理这个小孩？"当你看到孩子立刻跳起来满场跑时，你得到一点点暗示，知道他虽什么气反应，但如果你只是心思往内，去制造影响，独白，告诉自己该开什么药方给他，你就不可能注意到那征兆。

男士：碰到有自杀倾向的小孩又该怎么办呢？你如何找出刺激源？老是沮丧，坐着不动——

百分之九十九，沮丧会落入我们已经谈过的模式中，我不会先做家庭治疗，除非自杀的部分处理完毕。我会问："作为一个人，你需要什么资源，以便你继续活下去，获得幸福快乐？"然后像我们对琳达做的那样，做"改变历史"的模式。

我们有假设前提，那就是，人们喊出“救命！我需要帮助。”时，他已经试过意识上所知道的资源，只可惜全都失败了。不过，我们同时假设，在他们过去的个人历史中总有一些经验，可以作为资源，帮助他们度过这个特殊的处境。我们相信人们具有他们所需要的资源，只不过那是在潜意识里，而且未经妥善安排在适当的行为脉络中去。一个人并不是说他在工作上自我肯定，没有自信，应该说他现在不行，他很可能在打高尔夫球时自信又肯定，我们所要做的，就是把他所需要的资源放到他久缺的地方，他在打高尔夫球这件事情上有他所需要的资源，自信和肯定，但他不会把它转换，连接到别的地方去用。这是他抽离出来的次人格。设心锚，以及心锚起作用之后的整合行动，将会是摧毁抽离状态的工具，致使这个人在行为脉络中能够读取那资源，为他所用。

男士：是否有一种情况并不是真实的，而治疗师需要给这个人一个——

不，我不知道有这种情况。我要提一件与你自己的学习有关系的事。心理治疗领域内有一个现象，那似乎是在其他某些我从事的领域内不曾发生的。我教某些人做某些事，并且示范确实有效，总是会有人问我，它行不通的地方何在，就像现在，我示范给你们看，你怎么帮助那些被过去的影像所困扰的人，你却问我：“它行不通的地方何在？”

行为模式有趣的地方是，如果我们示范的事你认为可行，你会花时间学它，还有很多很多的事情我们做不到，如果你能为自己定计划，找出哪些事对你解决问题是有用的，你就去学习这些方法，而不必费

神去找我们提供给你的方法有什么漏洞，我敢保证，你将发现真正的漏洞在哪里。如果你一成不变的使用一种方法，你会发现许多地方不适用，当他不适用时，我建议你试用别的方法。

现在我回答你的问题。所谓资源不够用的问题，那是说一个人真实世界的经验非常非常之少，我们有个病人，他在家中被父母关了十二年，一星期只出门三次去看心理医生，从十二岁到二十二岁一直在服用镇定剂。他没有多少个人经历，不过，他十二年看电视的经验，那就构成了足够的资源，可以让我们为他衍生他所需要的行为。

再说一遍，如果你问一个病人："你希望怎么样？"而他一成不变的说"我不知道我要什么，真的不知道，我不知道过去有什么优点我现在可以运用。"你怎么办？你可以叫他猜，或者你可以说："好吧，假如你知道的话，那会是什么样子？"既然你不知道，编个假话，骗骗我。""你知道有什么人懂得怎么做的吗？""如果你真的知道的话，你会有什么感觉？你会变成什么样？你的声音听起来会怎样？"只要他有反应，那你就可以设下心锚。你确确实实可以为一个人建立他的个人资源。

那些来找你的人，还有在座的各位，你的个人历史是一连串对目前情况的经验不足和行为失调。设心锚，已经利用心锚的设定而建构起可能的新行为，两者皆能够将你个人历史中的障碍转变为有用的资源。

再用另一个方式回答这个问题，一个人欠缺直接的经验以作为资源，他只有一些可能为何的表象，也可能以别人的行为作为心仪的目标，那也就是说，在他内心有个表象，他视之为标签："别人的行

为”，他不准自己模仿这种行为，虽然如此，那也是他内心得表象而已，如果你可以充分读取，你就可以设心锚，你可以直接做，也可以声色不动的做，“我现在看不见你心仪的那个朋友的影像，既然他懂得怎么做，你何不假装是他，让我明白我们下一步该怎么做？”你示范给我看，那么我才能知道乔是怎么做的。”“你说你不会那么做，做一遍给我看。”在他做示范时设定它，这么一来，他的行为就和另外那个行为一样真实可靠了。

你还可以哄他做。当人们对你说：“哎呀，好家伙，我才不会像那样呢！”那不一定是真话。有个女士走进来跟我们说，他永远不可能说出她想要的，这是很耐人寻味的。她不敢定期去看心理医生，因为她的名声会被破坏殆尽。于是我们叫她等一下，说要进去讨论讨论，我们走到起居室去看书报杂志，看了两个半小时，她终于从办公室飞奔而出，“假如你们两个不回到办公室……哗啦，哗啦，哗啦……”如果你的行为有足够的变通余地，你可以正中下怀，引导出你想要的反应。我们猜测，前提假设，这个女人懂得如何引起别人的注意，如果你给她适当的情境的话。我们提供给她适当的情境，她就采取行动了。我们设了心锚，然后转换到她所需要的情境中去。

这么做有个很大的好处，在我们开始治疗之前，不需要确定那个人有多少次人格，以及那些次人格有什么作用。我想密西根的交流分析（TA）模式有九大特定次人格：批评的父母、天生的孩童、成人、小教授等等，在理论性的会议上他们讨论一个人应该有几个次人格，交流分析训练者和心理治疗师便以此作为根据，指导他们去组织病人的经验。我的病人没有一个人有“父母”、“孩童”、和“成人”的次人格，除了从交流分析治疗师那里转介过来的之外，从那里来的病人确实会有那些次人格。

使用设心锚，你用不着在诊疗之前确定病人过去以来一直有的沟通形式和各类人家经验，他来什么你就接纳什么，不必去了解那行为所代表的意义。我不知道X和Y对于琳达到底代表什么，但我知道，我可以在程序上操作，无需了解内容，而帮助她改变。你不必事先知道你会让这个人拥有多少次人格，你用不着要求你的病人学会变通，然后在你的规定范围内重组他的经验，你要做的只是，来什么接纳什么，设定它，使用它。

女士：你会经常把负面情绪设为心锚吗？因为那已经存在她的脚本里了。

我们不会经常做任何事。为某人不喜欢的反应设心锚通常是很有用的，使用的方法也不少。你们都有这种经验，开始对付一个病人的特定问题——尤其是小孩子，因为小孩子的意识捉摸不定时，突然发现，你在应付的是另外的问题。我最先建构好的心锚可以稳住情况，所以我们可以随时回溯，假如我非得回去追溯，找出它在琳达的个人历史中的出处，那心锚将提供很好的管道去进行。

在完形治疗法里，如果一个病人有情感上的困扰，治疗师会说："加强那感觉，保有那感觉，夸大它！追溯回到……现在你看见什么？"那治疗师在固定那个人过去的某部分经验，竟即触觉部分，那病人所拥有的感觉，二他们会说："保持那样，然后让那感觉引导你回到你自己的个人历史去，找到我们所要找的一整套表象系统。"利用心锚，你永远能够追溯到你一开始就用的同一组触觉反应，因而轻易的稳住你在进行的事，这是一种用法。

另外一种用法是我示范过的测试。我们做过整合的工作，她有了资源，重温那带有资源的经验，进而改变了她的个人历史之后，我给她几分钟时间，然后靠近她，启动那原先的心锚，我得到的反应已经过整合，从非语言的部分得知，过程已经发生效果，我建议你们，千万不要让你的病人知道你是在检验成果，在她离开你的办公室之前，你可以不动声色的，不发一语的检视，确定你的整合有没有成功。在我们研究人性心理学的发展史中，你们大部分人所要的，是口头的，明确的，有意识的那类回忆，而那部分是你从病人身上所获，最没用的一种。

我要你们明白，你的病人所作的事，没有一件你不能拿来设心锚的。一旦你要设感应点时，你最好也要晓得那心锚是什么，如果病人进来说道“我真的很沮丧”而你只是“嗯哼”一声，那便是个适当的心锚，和触碰它的手臂是一样的，二既然你要做，就要知道那个心锚是针对哪个，我们建议你，在开始练习时，使用一个月的触觉心锚，这么做时，你会发现，在所有的表象系统里，它们一直都能设下感应点，有时候人们使用设心锚，欲使改变的过程减缓，原因是他们不知道设定了什么，或他们是如何设定的。

还有一点要注意，你问：“你经常设定'负面的’心锚吗？”我要说没有所谓'负面的’这回事。'负面的’是对经验的判断，不是经验本身，那是一个人的心灵意识所下的评断。琳达还去过那个不愉快的经验如今对她只有好处，对在座的各位也都有好处，在未来你这么使用时可作为学习的基础。加入你活到二十岁还没有一点不愉快的经验，你会人生无味也不能忍耐任何挫折，你能了解，所有的人生经验都能作为学习的基础，这是很要紧的，那无关乎何者为正面，何者为负面，你要的，你不要的，好的或坏的。

事实上，他们甚至于不是你所想像的那样，随便挑一段经验，你相信会发生在你身上，而我敢保证，经过仔细的检查，它并不会。今天琳达重温，再体验过的原始个人历史，和她带着这个资源所得到的新经验一样，两者都是迷思（myth）。我们建立的那个和她“确实经历过的”那个一样真实，而这两者都不会真正发生过，如果你要一个范例以兹证明，等个二、三个月，记住这三天所发生的事，然后看我们正在拍摄的录影带，你会发现，它和你记忆中“真实发生过的事”一点关系也没有，反正你的个人历史本来就是神话，何妨把它当做资源运用，而不要看成一种资源匮乏。做法之一是使用设心锚。

你们当中做过交流分析法“二次抉择”（redecision）的人，可记得你二岁零八个月大时，那么清楚记得那些生动的景象和经验?

女士：是啊，我的记忆是真的发生过的。

没有什么事是真正发生过的，真正发生过的事只有一件，那就是你为那事件形成一组概念，你的经验和真正发生的事之间，其关系充其量只有一点点，但它们真的是你的感知和概念，对不会发生过的经验做。“二次抉择”，其价值和对会真正发生过的所作的一样——说不定更有价值一下——尤其是，假如前者前者所带来的痛苦更少，带来的选择更多的话。我能轻易地为你植入记忆，跟你的真实经验有关，但从来没有发生过，也不能举出任何证据——那些只是我凭空想出来的古怪幻想。编造的记忆可以改变你，就像你根据当时的“真实事件”，随心所欲所编造的概念可以改变你一样。在心理治疗的时候，这种事经常发生。

你也可以以此让你的父母信以为真，我试过，真的有效。我妈妈如今相信在我小时候，她对我做过一些事，其实并没有。我知道那些事从来未发生，但我说服她相信，我告诉她我参加一个治疗团体，改善了一些事，对我非常重要，那都是因为我小时候有过这个经验所致，当我说那经验时，她必须到她的历史中搜寻，以找出接近的记忆，当然，我们两个是有足够的共同经验，使她能找到一些接近的事实以便吻合那记忆。

同样的情形，如果我坐在这里对你们说："现在，你坐在这里的时候，也许不能完全察觉到，不过，待会儿你就会在你手中感觉到变化。"如果你感觉不到，可能你已经死了。你本来就会在手里感觉到某些知觉，既然我唤起了你的注意，你一定会察觉到其中任何感觉。大部分德人所做的事和心理治疗师一样普遍，他们也是回溯他们的过去历史，找寻适当的经验。

你可以用这个方法"灵异地"读别人的心灵，你拿起别人的一样东西放在你手中，你可以从眼角看清楚他们的反应，你以第一人称说话，这样他们会直接确认并强烈反应，你这么说："嗯，我是一个……一个遇到困难的人，我的困难和继承有关。"然后你望着那个东西在你手上的人，他会说："继承？"对不对？接下来他就："啊嗯——"到记忆中去寻找，对不对？在他过去的经历中，总有一些事情和继承有关，然后他就说："你说的对！乔治伯伯!我记起来了！"

用眼角余光扫描是在大部分的视觉资讯中，我认为最有用的一种，在生理结构上说，眼角四周的探测活动远较眼睛的框凹部分为佳，它就是长成这样。现在，我的眼睛直接看着你：如果光有轨道的话，我的眼睛可以移到你的上面，正好我可以用周边视线扫描其他的人，这

种情况对我很有用。我讲话之时，同时用眼角扫过全场的人，去探测明显的反应，突然的举动，呼吸的变化……等等。

你们如果想做这练习，有个很简单的方法。比方说我要帮助珍学者有把握使用眼角，首先我会要她 走向前来，以斜四十五度角看我。现在，珍，不要改变你眼睛的焦点，在心理想像我的手会放在哪里，或者把你的手放在我的手的同样位置。现在，看着我修正你的姿势，然后再斜望四十五度，再试一遍。一旦她能以四十五度角看后，我就改到九十度角的位置。从眼角余光你已经获得了所需要的所有资讯，但从来没有一个人告诉过你，可以相信这个资讯，使用这资讯，作为你反应的基准。你做这个练习的主要目的，是教你自己放心判断，因为透过眼角扫描结果，你很可能早已判断好了。这个练习是针对稳定的情势，这是最困难的，移动的探测远较稳定状态为容易，所以，如果你能从位置取得资讯，那么移动状态也就容易掌握了。

在开会协商或家庭诊疗时，这个方法尤其重要，我不去注意那个真正在以言语沟通的人，我观察其他的人。其他的人比说话那个人能给我更多资讯。因为我对那人从其他家庭成员参与开会的人身上，所引导出的反应有兴趣。这给我许多选择，如，何时讲话者会被打断，我可以自己去强化打断的动作，或者打断那强行干扰的人，好让说话的人可以说完。用眼角余光扫描给你更多资讯，那是你选择的来源依据。

你的个人历史是你所有能力和局限的基础，既然你只有一种个人历史，你便只有一组可能性和一组障疑。我们真心相信你们每一个人都不止只有一种个人历史可用，个人历史越多，你现成的选择便越多。

很久以前，我们会试着找出方便的方法，来帮助人们减肥，那时大部分能用的方法似乎都产生不了效果，我们也发现，造成体重过重的原因，真的有些不相同的因素，我们最主要的发现是，有一大堆人他们一直都很胖，有些人后来胖了，但一大堆人是一直都胖的，他们一旦瘦巴巴下来，行为就会反常，因为不知道一个瘦子该如何待人处世。如果你一直都胖，你永远不会被人优先考虑加入运动队伍，你永远不会在高中时代受邀跳舞，你永远跑不快，你不会有特定运动和体能活动的经验。

所以，与其叫人们调适，我们不如就让他们回到过去，创造一个全新的童年，以瘦子的身份长大。我们从米尔顿?艾瑞克森那里学到这个，艾瑞克森有个病人，在她十二岁时死了母亲，在一大堆寄住家庭中长大，她希望结婚生小孩，但是她太清楚自己，她没有那种理想的成长背景，以她所希望的方式去回应孩子的行为。埃瑞克森为她催眠，回溯到她年纪很小的时候，然后周期性地出现了一个“二月男人”，这个二月男人不断地在她个人历史中出现，提供给她所需要的所有经验。我们只是把这个经验扩大而已，我们认为，没有必要只出现二月男人，为什么不能有三月男人，四月甚至五月呢？我们开始为人们创造完整的个人历史，在那历史中，他们获得经验，可以为他们希望要有的行为当成资源，然后我们将之由减肥拓展至其他类型行为的改变上。

我们在一位小时候就患气喘的女人身上做过一次，那时候，她有三个或四个小孩，他们要养宠物，她跑去看一位很有名的过敏专家，他很坚定地告诉她，就他所知，她不会对动物过敏。如果他不告诉她，贴在皮肤上的布条到底在测验什么，她就不会显示对动物过敏，然而，古国你在她面前放一双动物，或者告诉她，不久前有动物待过，

她会起非常强烈的过敏反应。因此，我们就干脆给她一个童年，在没有气喘的情况下长大，而令人惊喜的事发生了：她不但对动物不再起过敏反应，同时连检验过皮肤会过敏的症状也一并消失了。

女士：通常要花多少时间治疗，还有你使用催眠吗?

查理：设有一件事不是催眠的产物。

约翰：我们之间有个最大的不同，我认为根本没有催眠这回事，我真的很希望你不要使用这个术语，既然它并不属于任何事情。

我们相信所有的沟通都是催眠，这是每一种对话的功用，就说我坐下来和你一起吃晚饭吧，我们开始沟通某些经验，如果我告诉你某个时候我曾去度假，我的意图是引导你进入那种度假的经验之中。无论是谁，每当他开始沟通，他就是在使用一连串叫做“语数”的声音，试着在对方身上勾引起某种心境。

这里有没有合格的催眠师？其他的人，你们有多少人知道你是非正式的催眠师呢？有一位，其他的人都还不知道。我想，如果你想成为一个专业的沟通者，你应该要学习正式的催眠，这是很要紧的。我们可以从中看到一些与人有关的有趣现象，最有趣的一件事就是，你将发现，以答案你完全掌握了传统催眠这种带有仪式思想意味的使用方法之后，你永远也不需要再做它。催眠的训练计划不是为你的病人，为的是你自己，因为你会发现，人们每天的“清醒活动”中，灵魂出窍到处梦游是常态而非特例，你也会发现，在不同的心理治疗方法中，大部分的技术使用，只不过是一些催眠现象。当你注视着一张空椅子，开始和你妈说话，这是一种“深度出神现象”，我们称之为“积极的

听觉与视觉幻想”，梦游症就是深度出神现象的一种是义，健忘症也是，你到处看得到… …我们讲到哪里去了?

我记得，在我进入这一行，开始研习了两个月后，我坐在一个房间里，里面都是穿西装打领带的成年人，有一个男的正在叫他们对着空椅子说话，其中一个人说道：“我觉得好愚蠢。”我忍不住大笑，他们都转头看我，好像我这个人疯了，他们都在和不存在的人说话，却告诉我催眠师不好的行为！

有一件事能帮助人们了解什么是好的心理治疗，那就是你能看他们在做什么 ，注意听，并且了解心理治疗所做的事，大多是非常荒谬的。那并不是说心里治疗没有用，但它确实仍旧是这个时代最主要的荒谬表现手法，我说它荒谬，我是要你把荒谬的概念和有用的概念区分清楚，因为这是两个完全不同的议题。从美国的特殊文化和经济背景而论，我认为心里治疗恰巧是一种相当有用的活动。

再回答你上半段的问题，我们通常不再为人们创造新的个人历史了，我们花了3个小时做，然后每星期做15分钟做了六个星期，然后我们训练别人做过一次时间扭曲，大约做了4分钟。我们为另外一个人设计程式，每天晚上做梦的时候可以运作，我们确实在一种梦游出神状态下，植入做梦引发机制，引发必须得个人历史，然后在第二天清醒过来后能清楚回想。到目前为止，就我所知，她仍然具备这种能力，每天为她的实际需要制造个人历史，从我们为个人做改变时，所谓一个疗程，对我们而言短则30秒，长则7、8小时。

我们的情况跟你们不同，我们是模仿者，我们的任务是测试所有的模式是否有用，因此，在我们开研讨会时，我们才能供给你模式，业

经修正，针对现存一些问题能够有效解决，哪些问题我们猜你们是会遇到的。

我们训练一个团体，成员是一家心理健康诊所的职工，那主人跟我们学了很多训练，然后在诊所里他们就做这些，他们有州政府的辅助，无须向病人收钱以维持生计，目前每个病人平均来治疗六次，几乎没有人再回笼，工作仍在持续着。

有趣的是，那个诊所的主任同时在下班后也有私人的看病业务，在他的私人诊所里，一个病人平均要看十二次而不是公家的六次，他始终不明白何以自此。你用来快速而不知不觉改变别人的统一模式，也可以同时用来牵制他们，让他们一直来看病，这是心理资料的怪现象：你的方法越有效，你赚的钱越少。因为你的病得到他们所要的走了，再也不会付钱给你。

女士：我有一位病人，因为被强暴过，无法忍受被人触碰，我该如何为她设心锚?

你可以从任何一个系统中下手，不过我会建议你确实去碰她，因为我这么说是针对她的障碍，你可以由她本有的一些真正的愉快经验开始读取，设感应点，在感应点上连续延长一段时间，让她能够享受被触碰的美感，那么以后在别的情况下，她也能够一直有这样的美好反应。如果你愿意那是她的障碍，我想你会大大帮了她的倒忙，你希望由积极的架构开始建立，例如，你可以先对她说话———在治疗开始之前———谈起一次度假，或其他愉快的事情，当你获得反应时，设定它。或者你可以探测，确定在她的生活中，至少曾经有过一次愉悦的性经验，设下心锚。

男士：你一定要像示范的设定动作这样明显吗?

在改变发生时可以加以练习。如果我们让琳达上来，没听觉的心锚，采用声音的不同音调变化，你们会搞不清楚我们在做什么。在你私人诊所里进行，你是越不动声色越好的，你可以有意无意的碰她，你可以使用不同的声调，你可以使用语音，像“父母”“孩童”和“成人”，或姿态、手势、表情、没有一样你不能设定的，只不过大部分的人没那么首尾连贯有体系

心锚到处可设，你有没有过这种经验，在一间有黑板的教室里，有人走上前在黑板上这么（他用手指甲假装在黑板上重重刮下，大部分人不是缩一下就是皱眉头。）——你们在干嘛？疯了吗？这里又没有黑板！这个心锚设得如何?

我们第一次注意到心锚，是在我们观察别人做诊疗的时候，病人走进来说道:“是啊，要命，这七年来我每天过的很憔悴，而且… …”那诊疗师靠过身去，把手放在病人肩膀上，说道：“我会尽全力发挥所学促成改变，在这段疗程里，我们一起来努力。”接着那医师表现十分优越，那病人改变了，感觉真的很好。然后治疗师说：“我真的非常欣慰。”说着又靠过身去，再把手放在病人的肩膀上。砰！那心锚把沮丧的感觉又传回来了。

我曾见过一个诊疗师在一个疗程内，把恐惧驱走，却又带回给病人整整九次，而浑然未觉她自己在干些什么。在廖晨结束时，她对病人说：“这样说，下次我们还要再做一次。”

帮你自己一个忙，躲在暗处，偷看你的病人从对街怎么走到你的办公室，那真是奇妙的旅程，他们走在街上，面带微笑，心情很好，当他们进入大楼，心理开始把所有要倾吐的垃圾在心里过上一过，因为这大楼时一个感应点。没有什么东西不能设为心锚，问题只在于，你到底用在有用的地方，还是用在没用的地方。

我们认识一个西罗马利亚来的老医生，他利用两间办公室来解决问题，在一间办公室里，你进来跟他谈你的问题，他什么也不说，站起身来，带你走进另外一件办公室，做改变你的工作。过不了多久，他又把你带回第一间办公室，而你已经改变了，你用不着回溯个人历史，再忍受一次痛苦和折磨。

夫妻相处久了，通常就不会再互相碰触对方了，你知道为什么吗？让我去表演给你看，恰儿，请你上来，这是和你爱人疏远的妙法。你今天心情非常坏，憔悴得要死，我是你亲爱的丈夫，我一上来就说："嘿，不会有问题的。"我把手放在你的肩膀上，接下来我要做的就是等，等你的心情好转，觉得快乐了，然后问道："嘿，你想出去吗？"再把手放在你的肩上，砰……完了。夫妻间不在快乐的时候互相碰触，设下所有快乐的感应点，反而常常互相设定不愉快的心锚，是心情更坏。

做过夫妻和家庭治疗的人都知道，你坐在那里，一切都进行的蛮顺利，而突然间，其中一个人炸了起来，如果你恰巧没有注意到周围的小声响、动作或身体的摆动由另一个人身上传来，你就会觉得很泄气，怎么回事？没有人知道。人们在"适应不良的行为"上没有了感应点，引起不适的反应，通常他们一点都察觉不到的。

你可以做个很好的练习，找来一对夫妻或一家人，等到其中有一个人爆发了后，探测一下你认为引起那爆发的线索是什么。然后把那线索捡起来用，变成你的行为，试试看你能不能以同样的动作引起爆发，如果可以，你就知道你找到他们之间互动的关键障碍点了，就说那是一个挑眉毛的动作吧，接着你必须做的，就是设定一个愉快反应的触觉心锚，启动那心锚，同事挑你的眉毛。以后，有人再挑你的眉毛的时候，就再也不会有那种影响力了。

你也可以将心锚用在公司或组织的互动中，基本上他们就像一家人，如果你事先知道他们即将集合在一起，而他们开了多年的会，都以相同的模式互不表赞同。你可以做的一件事是，事先和他们每个人单独见面，先建立一个不为人知的察觉，非语言的感应点，用以改变他们非语言沟通中最容易引起冲突的那些部分。

有些人的声调就是会引起你不愉快，想反驳他，不管他说的再好听也没用。如果他们之间形成了听觉得回馈换，反应层层相扣的话，没有人可以持续那样的谈话，如果他们听得见自己说话，他们谈话的方式就会不同，我猜那是一种保护的装置。

牛蛙就是这么做，她的叫声如此响亮，如果他听得见自己的生意，他早就聋了，因为他的耳朵是那么靠近那巨响的发源地。神经刺激声音发挥，而神经的刺激来自肌肉才能发声，在脑部转了一百八十度才到达，彼此抵消，所以牛蛙根本听不见自己在叫，我所遇见的人当中，有许多似乎就是以同理在运作的。

在公司开会还会发生另外一种情形：有一个人变得非常兴奋，为了说明一个观点，他开始手势多了，而且咄咄逼人。突然间，坐在另外

一边的看见那人的手指来指去，脸上的肌肉绷紧的样子，这下子在他们心里设了一个引爆点，他们的反应时走人。他们的反应部分是针对此时此地的那个人，而大部分是针对别的时间别的地点——被设定对一张兴奋的脸和手指人的动作的反应，通常人类会在我们所谓的“杂陈心态”（mixedstate）下行事，如果我要你看看四周，在现场找一个让你想起某人的学员，我敢说，你对该学院的反应，一定是一种综合体，夹杂着记忆中对某人的习惯反应——除非你非常小心，很懂得在你对该学员的反应中划清界限。你们这个过程都是很清楚，在TA里那叫做“被污染”的反应，这是一般人会有的共同反应。

女士：你做触觉心锚是，碰右肩或左肩有什么差别吗?

有个细微的区别——牵涉到很多艺术手法，不过，若为了做心理治疗，你根本不必要去知道这些。如果你想成为魔术师，那又是不同的玩法，比方说你要凭空变出一张信用卡，或诸如此类的东西，是有某些可用的区分方法。但目的若为了心理治疗，触觉心锚是恰当的，哪一边肩膀都一样理想。

有时候用声调做心锚也有帮助，维吉尼亚。撒提尔就这么用，当她选哟改变病人时，她会使用一种特定的声音，她以单调的声调谈了六小时话后，突然间改变了嗓子，那嗓子改变时，砰！来了，人们改变了。艾瑞克想要人们进入恍惚的 状态时，也会用一种特殊的声音说话。

很多人在催眠时会闭上眼睛，艾瑞克在这时候设心锚到底怎么做到的呢？既然他坐在轮椅上，无法靠近病人身边接触对方？请暂时闭上你的眼睛，我要开始讲话，当我讲话时，我会将头前后摆动，我要你

注意，看看你是否能够侦测出我声音为止的移动，即使隔着一段距离。如果你侦测得到，很好，如若不然，我保证你，你的下意识可以，因为这是艾瑞克用来让人们闭上眼睛进入催眠状态时，他所使用的主要心锚之一。

以上所说的都有用，你选择什么系统设立心锚，取决于你要得到什么反应。如果你想知道他的意识状态，热河系统都可设定，如果你想不动声色地对付会抗拒的心智，你就挑知觉层面不可见的任何系统，如果你由那人的感官用语和眼睛移动模式得知，他以触觉为主，请不要在这系统设心锚，除非你要加入有意识的资源。如果你改以声音设定，他就会在不知不觉中表现出来。

设心锚练习——

我们要你们由触觉心锚开始做，这是最容易学的一种，由这里你自然而然可以衍生其他的出来，你可以再任何系统设心锚，请两个人一组，A和B，你们两个要从两个方向来做。

A， 你的任务如下：面对B，将你的右手轻轻的放在B的左膝，然后问一个解决线索的问题："你记不记得上一次你有过非常美妙的性经验？"等待适当的反应出现，在你设心锚之前，你一定要能侦测出反应才行，当你开始看到转变时，你便在手上加强压力，你要观察肌肉收缩、肤色、呼吸、嘴唇形状等的变数，在侦测的同时，确实在你的手上施加压力，当转变消失的时候，把你的手放开，这是你已经有了一个非常棒的及时心锚，在你的同伴 还没有不同转变之前，不要先行设定。

你能否看到明显的变化，关键就在你如何强化你要得到的东西，如果你像这样做：（用又缓又低沉的声音）“你曾经真正兴奋过吗？”或（用又急又高的声音）“你曾经真的很悲伤吗？”这些都不会产生效果，除非你的口气也很兴奋地问：“喂，你曾经真的兴奋过吗？”你所传达的表情越丰富，你所得到的反应也越多。

接下来，你把左手放在他的右膝上，问对方：“跟这种经验相反的情况是怎么样的？”他会读取它认为不兴奋的经验，当改变产生时，你也一样加强手上的压力。知道你看见变化停顿，然后轻轻松手。

现在你有了两个心锚，我们要你做的联系，是使用其中一个，观察其变化，听停顿、然后使用另外一个，并观察其变化。如果你用中性问题，引开同伴的直觉意识，那效果会更好，比如说：“你记不记得我们走进这大厦是看见的灯？”看看你是否能在使用心锚时，有规律地获得相同的反应。

当你认为两个心锚都设定成功，有了满意的结构，也能分辨两者之间的差异后，我们要你双手同时握住对方的双膝，为是大约三十至六十秒，注意观察一件奇妙的事叫“整合”。注意看你同伴的脸色，你首先看到半边脸起一种反应，另外半边脸起另外一种反应，然后两种反应整合起来。设心锚不是按按钮，你必须施压一直到反应全部出现为止，一旦整合开始，你就可以松手了。

这个练习的目的不是叫你用来治疗你的同伴，只是单纯地用来向你的感觉器官证实，心锚的确存在，你能够为别人设定。你所要做的就是学习社心锚，今天下午，我们将叫你如何用来治疗。开始做。

练习过程中，有一个问题一直出现，比如说："我想象某时刻跟我的太太在一起，在一边膝盖上感觉带非常愉快的感官享受，而在另外一边的膝盖上，我回忆她不太喜欢喝我在一起的时光，或是不情愿在家做事的往事… …等等，不让我们有时间一起坐下来，我觉得很生气。"比尔德同伴能够引导出这两种不同的反应，然后回去在导引一次，心锚设定的很好。他压缩连个心锚使整合成功，而他们的问题是："当比尔看到他太太时会发生什么事情？"就我们对事情的了解。回答这问题是很重要的，接下来会发生什么问题呢？比尔再看到他太太时，他将会有所选择，哪些过去以来，纯粹感官的愉快情绪，或从前的气愤感，或——这是很重要的——这两种感觉的混合体。

这两者是过去互不相容的，脱离的情绪状态，当你设定每一种，你等于同时设定了两种一正一反的类比生理模式便确确实实地相互介入——你可以从对方的脸部表情，呼吸等地方看出来。在这过程中，它们自行整合，因此这个人可以从对方的脸部表情，呼吸。因此这个人可以涌出这些情感混合后的任何反应，这在以前是抽离的，互不相属的，之后在行为的脉络中却能适当地反应出来。在我们的研究中，人类行为的背后我们有一种假设前提，亦即你给他一些选择的空间，他永远会在现存的行为脉络中做对自己最有利的选择。我想每一个人都应该有足够的权利有用这种能力，既然能在感官上和人相亲，也能对他人动怒，同时也能容许在两者之间有许多混杂的情绪存在的行为脉络中对自己最有利的选择。我想每一个人都应该有足够的权利有这种能力，技能在感官上和人相亲没也能对他人动怒，同时也能容许在两者之间有许多混杂的情绪存在。以这种方式整合，利用心锚的设立当做一种整合的机制来打破抽离状态，我们保证你在这领域之内有完整的反应空间。

我们跟你说说新买的联系不是为了心理治疗，这是骗你的，“你要在这里，在那里设定心锚，然后你压缩，整合两者，合而为一。”我要你想一想这段话，你在双膝设锚，加以整合，跟以前完形治疗的两张椅子治疗法异曲同工。完形治疗者利用椅子设心锚，当你从一张椅子转换到另外一张椅子时，你的感觉确实改变了。如果你在外面替别人治疗，你会确实看到了脸部，姿势和肤色随着椅子的转换而改变，哪些椅子就是心锚，但缺点是两者无法整合，你如何使用两张椅子重叠？所以你只好让他飞快地来回转换。

现在我们要你再度跟人配对，做“改变个人历史”的模式，早上我们和琳达曾经做过的。我很简单的重述一边：

首先，你的同伴想要改善什么反应？把那个先设定下来，稳住情况，让你可以自由进入那情况。

现在，你希望如何举措，或者，你需要何种资源，让你在行动时能更吻合你目前所拥有的资源？当你开始回溯那经验时，你还没有拥有你现在有的资源，哪一种资源你希望带回沟渠，改变你的个人历史呢？你何时拥有那个资源的经验的？ 设定那反应。

接下来，把两者混合在一起，在你的同伴回溯时，握住两个心锚，以新的资源重温过去，改变旧的历史，再造新的历史，知道对方满意为止。你的感官经验很重要，检查是否相符，你满意那结果吗，如果不，再做一遍，你还需要其他什么资源？有时候你必须提供对方几种资源，有时候对方以为只需要某一种资源，采用之后经回溯的结果，发现根本不合用。回溯时需要些什么，心智的了解十分有限，你只有一个办法可以找出答案，就是带着回去，让他的次人格在个人历史中

再经验一次。

他得到新资源回溯，而且很满意了，你需要的事架起桥梁，或者说做未来模拟。你目前的生活经验中，有没有和旧的相类似的，可以用来启动那不想要的反应？你一看到什么，听到什么或感觉到什么会让你立即辨认出那似曾相识的情境？然后把那新的资源设定在那与脉络相通的线索上去。OK，开始做。

所谓心理治疗法，在整个组织过程中有许多有用的方法可资应用，其中一种相当简单，也因为此十分有效，那就是把每一种心理障碍看作一种恐惧症。恐惧可以视为解除心理毛病的极佳典范，一个人得到恐惧症，是因为早年时面临一种极为强烈的刺激，在压力之下不自觉地做了某种选择，他圆满的完成一件事情，在其他人看来确实很难做到的，这种人学习恐惧一次就很成功，每一次，当同样的刺激出现时，他们的反应一点不差，如假包换，这是一种了不起的成就。你年年想改，而不管外在的相关改变试了多少，你就是死守那同样的刺激——反应不改。

使恐惧变得如此耐人寻味的原因是，患者的反应首尾连贯，从不出错。如果一个人说："老板在的时候，我变得六神无主。"其实他们是要说："在我的个人历史里，某一个时期我有一种经验，或以连串经验，觉得自我肯定，可是在和老板 应对时，我却找不到那资源。"一个人的反应有如对蛇的恐惧，那是相类似的处境，我知道，在别的时候，在他们的经验中，在个人的历史里，他们曾经有过镇静和勇敢的表现，然而遇到蛇的时候，那种镇静和勇敢的表现却出不来。

心理学和精神病治疗，还有心理咨询商发展至今，人们还不曾尝试

组织资讯直接找答案。弗洛伊德设了一条规矩：“你必须研究一个人的过去历史。”所以我们每个人都认为，如果你明白事情发展的前因后果，你就有办法对付它。我想你只能偶一为之，就算你了解人们如何能得到恐惧症的前因后果，你也无需了解每一种恐惧症的历史成因，你只要了解，它们的形成有相同的过程就行了。人们得到恐惧症多拜想象之赐，不过，你一旦了解那结构，你就可以进一步改变它没因为所有的恐慌症都有相同的过程，人们有策略，经由这些策略乃可以残生恐惧的反应。在座有谁有恐慌症的?

女士：我有，我开车过桥会怕跌出车外，掉进水里。

如果你注意看她，改变她所需要知道的资讯已经齐备了，你想不想摆脱它？是不是有什么事限制了你的行动?

女士：哦，我好想治好它！

你确定吗?

女士：当然，没错，我确定。我只是没有把握是否要公开说出来，不过我已经说出来了！

其实你不必的！你原可以保守你的秘密，我们不需要知道内容。事实上，我们宁可你不说，还有没有人患有恐惧症，而你不愿意公开谈的？我们每次征求自愿者的时候，你可以把秘密放在心里，在坐每一个人，谁也不晓得今天早上琳达在想什么，这是我们做示范的定规，所以放心上来做示范。我们尊敬你的个人尊严，不管在私人诊所或像这样的公开场合，我们要你保有个人的秘密，我们不需要知道内容。

反正我们只重视过程，内容无关紧要，何况，提起内容总是令人不愉快的，我们并不想听，你跟人家说你有问题的时候，心理总觉得好丑。型号我们及时阻止你说出内容，对不对？OK，你叫什么名字？

女士：恬蜜。

恬蜜，很好。（他扭着身体，脸上现出几种不同的紧张表情。）任何稀奇古怪的非语言类比动作都不错，尤其是你的病人已经看过心理医生。你得做点什么破坏他们的均衡——任何能打破他们模式的事。因为，尚若你不这么做，他们一进来就会跟你讲些他们跟每一个人都讲过的故事，有一次我们听一卷录音带，是我们一个病人跟他前任治疗师德谈话，在我们跟她诊疗的第一次，她说的跟录音带上说的一字不差，次序完全不颠倒，我们很惊奇，她竟然可以复制的这么好。一切都几乎一摸一样，知道我介入过程里，我跳起来，开始大喊上帝，“上帝说“你将要改变…… ……”“从事心理治疗最简单的方法就是进入病人的真实世界，这个女人信仰非常虔诚，帮助她改变最直接的方法，是把我自己当成上帝和她之间的媒介。所有的神职人员都是这么做的，不是吗？这是她可以接受的，我所做的是把她潜意识传达给我的讯息回馈给她——那是她所需要的指示。现在，恬蜜，让我们假装我们并不知道你害怕过桥，你愿不愿意给我一个代码，当做多年来困扰你的恐慌反应的代称？

恬蜜：粉红。

粉红。她恐惧粉红，她说“我害怕开车过桥。”现在你们都知道了这资讯，但仍不知道反应时什么，从何而来。或者对内对外影响的范围有多广。秘密疗法和代码能精确地戳破我们误以为了解别人的幻想，

他们只使用一些文字，并不曾涉及任何诉诸感官的叙述，使你无从判定。

在我们开始之前，让我问你一个问题，恬蜜，你能不能想一个情境，在那其中你有足够的能力表达你认为最完美的一面，呈现一个成熟女人，一个完整成年人应有的风貌。在过去几年中总有些时——也许是在困境，也可能在一个愉快的场合——你有某些表现让你感到特别满意，我要你不慌不忙的，找出这种情景，当你找到时让我知道，你了解我的要求吗?

（她点头。）... ...

OK，首先，我希望你们大家注意她脸上呼吸的明显变化，有注意看的人会知道恬蜜在建构一个视觉影像，她先看上面，然后右转，她是属于左脑操作，天生惯用右手的人，她没有从情景当中看事物，而使看见自己在情景中，她的触觉反应本身并没有那么强，如果她照一下方式做会更强。

你能不能再看一遍自己的影像?当你看清楚后,我要你走进那影像里面,如此一来你便确实回到那情境,使你再度充分体会自己是个完美的女人.当你确实体会到,在你身体里面有一种力量,充分的能力,使你和那情境结合在一起的,请你伸出左手握住我的手……

OK,我并不知道她确实的经验是什么,但是的确知道,从恬蜜无声的,戏剧性的,重大的改变当中,我的确知道,她已经完全按照我的要求指示做到了.我同意她,她看起来非常好,与我以上中对能力呀什么的等等的幻想十分吻合.恬蜜,你可曾知道和这恐惧症有密切关系的原始经验是

什么吗?

恬蜜:不,我不知道.

OK,一般都是这样.患者只知道,在特定的情境中,他们会有十分强烈的触觉反应——事实上,在你的个案里,我会认为那是个相当强烈的反应.过去这反应实在太猛烈了,当你再遇到同样情况时,你确实别无选择,你发现在以前它会令你张皇失措,对不对?

恬蜜:喔,没错——在我的梦境里也一样.

大部分的恐惧症患者并不知道他们的原始创伤是什么,事实上,也没有必要知道.我底下要做的是把它当做必需要知道来办,只不过,这属于神话的范围里了.

多年来恬蜜都能做对同样的反应,一次一次又一次,她急切地她晓得该如何做这件事.说穿了,也不过就是一试成功的学者,但从来不更新方法就是了.不过话说回来,它效果持久.我将转身向着她说这番话:我要向你那多年来造成你恐慌的次人格保证,我尊重它所做的事,我也认为那是正确的反应,你如今活过栈了,如果不是我不会存心抹煞你想要恐慌的抉择,只想更新它的方式,如此一来,你也可以有其它的反应,更能符合你想成为成熟女人的理想,与你的完整资源更形接近我们要利用你那一试便成功的相同学习能力.帮助你学习别的事情.

待会儿我会要你做一次时光游行,在回溯时遇到你需要被提醒你有能力成为成熟女人的时机,我要你在我的手这里加强压力,这是为了连结目前的你.以及得到成熟女人资源的你,你知道恐惧症有什么感觉吗?

恬蜜:嗯!(他触碰她的手臂.)

你只需这么做便设定了恐惧反应的心锚.或者你也可以问不同的问题:上一次是什么时候你有过这种的紧张反应.

恬蜜:嗯!(他再度碰触她的手臂)

我得到的反应和上一个问题的一样的脸部表情,同样的呼吸速度.我们把心锚设在她手臂上.这个心锚构成一种稳定的原动力,帮助我们回溯,找寻个人的往日经验,找出那致病的原始经验.我们不一定要用这种方法做,这只是方法中的一种.

你握我的手,构成一种连结,通往你会拥有的,做为一个成熟女人的所有力量和泉源,你过去有一些不愉快的经验,也就是说,跟恐惧症相关连的经验,我们现在要追溯回去,唤醒它,不过所用的方式一点也不会感到难过.是一种十分舒服的方式.我要提醒你们昨天我们所提过的,抽离的观念,昨天下午在做练习时,我们说过,要确实投身事内 ,你才有办法恢复你完整的触觉.反过来说也是如此.多年以来,恬蜜一直碰到许多特定的真实困境,也很费劲地一一反应,一而再,再而三地消耗触觉的情绪.让她回溯过去,再唤起从前的经验,重新体会那些感觉,只会强化她的恐惧,这是很荒谬的,大多数人下意识地会说: [胡扯蛋?我们才不要回溯呢,多痛苦啊!]而这些人被称做[抗拒的病人],对不对?请尊重他们的抗拒,就当他们是在说:[请注意,重新做些安排,免得我们再度受罪.]

这些特别的安排也许可以这么做:我希望你闭上眼睛,恬蜜,你需要更多力量时,随时请改变你手上的压力,你可以直接压这里,好让我也知道

你的进度.待会儿我会走回去碰你手臂的这里,那是为了帮你稍微记住粉红的感觉.我不要你再去回忆那感觉,我要你带着这感觉——只要你所需的那一些便够——回到过去,直到眼前出现了景象,在那景象中,你看见自己在那里.年纪轻轻的,在某一个情境里,那跟你第一次学会这种反应有些关系.

在某些关键时刻,当你看到跟你那粉红感觉 有密切关连的影像时,我会问你:[你现在看见什么?]我要你在这时刻固定那影像,很可能那是小时候的你,有特别的装扮,有些颜色,有些行为的连贯,我不知道那些是什么,在那时刻,你也不用知道,因为你根本不晓得它来自何处.我一叫你停止想像,我要你像拍快照一样稳住那画面,还不到放映电影的时候,因为我们要多作一个安排,使你更觉舒适之后,才让你放映电影.

请记住,你可以自行调节,这些感觉 (他碰触她手臂上的恐惧心锚)你将带多少这些感觉回到过去.直到你看到与这感觉有关,焦点清晰的视觉影像,这意味着首次的学习在此发生.很好,你得到你所需要的力量,这儿当你溯着时间回去,甚至更久远的过去,慢慢来……更远一点.一点也不用着急,感觉满心舒畅.现在,看着那影像,当你看清楚小时候的样子时,只要点点头就行…….

恬蜜:我看到小时候,但我不在那情境里面,我只是.

很好,你能看到你穿什么颜色的鞋子吗?

恬蜜:黑色的.

OK,现在,我要你仔细看鞋子的表面,从那儿让你的眼睛仔细观察,穿

着黑色鞋子站在那儿的你,周围有些什么,记得要呼吸,记得要使用那种力量和本事的感觉.你有适当的表现,表示你知道那些旧有的感觉,别忘了呼吸,氧气的供应对整个过程非常重要,很好,当影像固定不动时,请点头……

OK,现在,我要你持续保住影像,像快照,放松你的右手——不是你的左手,听起来很荒唐,慢慢做,当你浮上来,从上面可以四面八方观看时,请点头.很好.

现在,维持那第三者的立场,我要你看着自己坐在那儿,握着我的手,心里感受那力量和成熟女人的丰富资源.这一次,怀着力量和舒服的感觉,我要你仔细听,慢慢瞧,发生在从前小恬蜜身上的任何事,一件也别放过,那么你对以前发生的事便有了新的认识和了解,也因此有了新的选择.你要这么做,以第三者的立场旁观,握着我的手,心里感受那力量与丰富的泉源,了解你的确遭遇那些陈年往事,当你看够听够,产生了新的了解后,只要点个头,维持原状.现在,你可以开始看电影了……

(她点头.)

好,慢慢,慢慢地,我要你从第三者的位置下降，回到地面，再与身体结合，坐在那儿，心是怀着力量和逢源的感觉。...

现在，我要你为自己做一件很重要的，很具威力的事情。小恬蜜替你做了一件了不起的事，她为你重新经验那些旧感觉，她让你怀着力量和舒适感注意看，仔细听那最早的刺激原，它在过去启动了令你受不了的反应。这一次你能够不受粉红的干扰去看去听那源，去安慰她，向她保证，她永远不必再遭受那种痛苦，谢谢她最后一次为你重

溯这一切，向她解释，你之所以能保证她免于受苦，是因为你从从未来而来。

当你在她脸上，从她的姿态和呼吸看到她确实相信，你将会从此照顾她时。我要你真的伸出双手，环抱她的肩膀，拉近身边，确实感觉到她进入你的身体。把她拉向你里面，她是你的次人格，而且是活力充沛的一个。那能量如今已经从那恐惧的反应中释放出来，我希望你的潜意识心灵挑选一些特别令人愉快的活动，以便使用现在的一些能量，为现在的你，也为将来的你。因为能量就是能量，而你理该拥有，坐着。放松自己，享受这种感觉，让它们扩散到你的全身，不着急，现在你的内心 已经蛮充实的了。我要向其他观众说话了。

你们了解心锚吗？首先，她握着我的手，这是脱困心锚，一个资源的心锚，总是能把她带离困难，说：'在这里，你降落在这里。'它同时也是个极佳的机能反馈检验。她手臂上的心锚把恐惧症的感觉维持在那里，可用来引导她回到过去，找到一些视觉经验，做为整组经验的隐喻，亦即我们称之为'恐慌反应'的东西。

等她看到自己的早年，利用那感觉去引她回味一些意识上从来不知道的景象，接着第二步我叫她置身事外——我要她浮出她的身体。你可以看到姿势，面色和呼吸等的变化，从那可以辨认她扮演什么人称的角色。

一旦这两步骤的抽离建立起来以后，我要她以愉快的心情去看去听的经验，她今天的所见所闻从前根本不存在。

恬蜜：这是真的。

由于过去受到恐惧症触觉反应太大的刺激，以至于她看不见也听不清怎么回事，意识 是有局限的。而当她回到小时候观察并倾听自己，那安全和左右逢源的能力感，遂得以和来自过去的视觉、听觉刺激原相结合。

她重新经过这些历程的时候，我们又加以重新整合。每一种心理治疗的模式，每一种精神治疗神话都建立在抽离的基础上，加以整理分析以帮助病人重新组织。不管你怎么称呼它，'父母-孩童-成人'也好，'优胜者-失败者'也罢，用椅子或字幕都没有关系，为的只是要为病人的行为分类，贴上标识，把他们的次人格一个个抽离出来。身为专业沟通者，你有责任在疗程结束之前，把你的病人再拼凑回来。要确定诊疗结束前病人是否归位，有一个简单的方法,就是把抽离的程序倒过来实行。

在这个特例中，抽离的程序是：1，看见你自己在小时候，2，漂浮起来，脱离你的身体，而整合的过程则是：1，身体降下来再回到自己里面——你们可以从恬蜜身上看到非常明显的变化，表示她已经成功做到了。2，然后在你的心灵之眼中，伸手安慰小时候的你。向他保证一切没事，感谢他为你再走过从前，使你有机会学习，把他拉向你里面，两人合二为一，感受那能量。

我们所使用的,是兼顾整体的结构性退化{Structured Regress}.原始疗法（Primal Therapy）主张退化要完全退到婴儿时期，如果这是真的，为什么原始疗法至今不能获致重大成就呢？假如原始疗法能够达到完全的退化，那么它所能达到的效果，就应该和恬蜜到今天为止，克服她的恐惧反应一样好。完全退化的意思，其实不过就是说你将所

有系统的经验重新体会一遍。

恬蜜和我刚才所做的型态，即部分的、结构性的退化，使你能自由地回到过去，与新的资源结合，那资源其实也不新，正是你过去受到听觉和视觉的刺激，而引发了不舒服触觉感受的那个老经验。她虽然经历了老经验，却不可能仍停留在旧反应上，因为她同时又做了一次'一试成功'的学习。如今她用不 着恐惧，我并没有把那抉择拿走，在某些行为脉络中，对某些事起恐惧反应也许有点好处，我不扮演上帝，我只假设，人们在行为脉络中为自己做最佳选择，我的任务是确保人们在过去行为脉络中随时可用的资源，虽会经抽离，但如今又回复可资运用。我让独立的个体去判断，他们有许多不同的需要，我也不知道那是什么。往后在丰富的资源和恐惧之间，他们可以做适当的选择。我相信恬蜜会，那些资源在过去会被抽离，但现在已经复合，而且如今对同一个刺激都起反应。

男士：你对整合以及已经发生过的许多事情做某种假设。

没错，有没有特别的假设是你要提出质疑的?

男士：嗯。全部都有。

很好，挑出一个。

男士：我怀疑她的感受是否和以前不一样。

OK，我告诉你一个测验的方法。（他转身向恬蜜）让我问你一个问题（他碰触那恐惧心锚，她转身他，笑着道：“嗯！”）很好，你已

经回答了。你认为这样清楚了吗？先生？你记不刻，上一次我碰她这边，她起恐慌反应？我在这里设定了一个恐惧反应的心锚，然后我示范给大家看，我可以控制她的恐惧，当我伸出手去碰她的手臂时，她变得恐慌。而现在，我伸手去碰她。她怎么样？她看着我，仿佛要说："你要做什么？"一样，这种示范太棒了，远比任何有意识的言语回馈还有价值，我并不是说不要使用有意识的言语回馈，但你要明白，若你要的是言语的表达，你等于在一个人资讯最匮乏的地方 找资讯：他们的心智。

再告诉你另外一个测验的方法，恬蜜，我要你为我做个试验，一个科学实验而已，城里什么地方有桥？我希望你闭上眼睛，想你你驾车过桥，我要你以我指定的方式去做，你想像坐在车子里——而不是从旁观看的观点——从车内往外看，请问你看到什么？...

恬蜜：（她抬起眉毛，看起来有点迷惑。）我开车过了桥。

"我开车过了桥。"有什么回答比这个更好？如果她告诉我的是："好高兴我正在开车过桥。"我会说："什么？慢着，那不过是一个普通的桥。"

恬蜜：可是通常在我过桥之前，我会立刻在心里盘算：如果车子翻到旁边下去我该怎么办？

而她这次怎么说的？"我刚开车过了桥。"当你将视觉和听觉的刺激源加上力量和自信后，开车过桥就变成了，只不过是另外一种日常活动而已，跟你们其他的人平常开车过桥的经验没什么两样。这也是一个测验我们工作的方法，去发现它是否符合未来模拟（Future

Pacing），也就是说是否适合未来使用。我们都知道她起恐慌反应的样子，如果同样的反应再度出现，我们就晓得整合并没有成功，我们会找出原因，再做一遍。她的反应是：噢，开车过桥。早先，在以琳达做示范时，我们谈到要设定一个新的反应过渡到真实环境里的线索，在这里，我们要测试，同时也在搭桥，或说未来模拟。

女士：我们能为自己做吗?

可以。有两个条件。明天我们会教一个模式叫“重建构架”Reframing，用一些精微复杂的方式教你如何建立一套内部的沟通系统。有了这套内部的沟通系统，你便可以经常内省，确定你所有的次人格不会产生矛盾冲突。如果你的直觉告诉你“尽管去做。”当然你可以自己做，如果你有所迟疑，那么，透过架构的重设，你就可以获得前后一致，互不冲突的内部协议。

另外一个要注意的事情是，要设定一个真的好心锚，以肯定，强而有力击中好球，奔向本垒得分的经验为佳，万一你掉到从前不愉快的感觉去时，你才能把自己带回来。在这种地方，体会再多的不愉快对你一点好处也没有，我有一个很好用的心锚，请确保 你自己设的也很好用。如果你有一个紧张的恐慌反应，我会建议你请别人帮忙设定，没那么困难，也会花太多时间，如果只是做脱离困境的脱困心锚，在你回溯不愉快经验时找个人看住你。你轻轻地进入恐惧反应中，对你朋友说：'看好我现在的表情，现在的呼吸，如果再出现，你就捏我的手。'这就够了。其余的你自己都可以自己做。

女士:可以为儿童做吗?

儿童似乎没有那么多恐惧症,如果有的话,也是可以做的.你跟孩子不管做什么,我的建议是,悄无声息地进行,我一个朋友,有个九岁的孩子,不会拼字,我对他说:'眼睛看这张纸上的十个拼字',孩子 看了,我又说:'现在闭上眼睛告诉我那是些什么字——不要告诉我怎么拼。'他做得有点困难，他的视觉能力不是发挥得顶好，不过 ，我又说："记得星际大战里的Wookie吗？你记得Wookie像这样张开嘴巴，露出他的牙齿？"他说："喔，记得啊！"这时他立刻可以看见影像了。我要他借Wookie的嘴把那些字印出来，在一个人的个人历史中，这是在某些地方有某些经验，在那里你养成了必需会的才能，如果你将那经验和你要学的某一难题结合起来——尤其针对儿童，为他设计一个新游戏——那就一点问题也不会再有了。'如果Wookie正在看着你和你爸爸做拼字这件事，你想他会有看见什么？'这是执行抽离的另外一种方法。

儿童学东西非常快，成年人简直望尘莫及，你的意识状态绝对没有他快，我们提供给针对儿童工作的人一个重要工具是，善用心锚，把你要进行的事情稳定下来，让孩子的速度慢下来，你才跟得上，因为孩子实在太快了。

女士：抽离为什么需要两阶段?

你不一定需要做两步骤，这只是保险而已，确保她不会堕入旧的经验里去。假如我只叫她抽离一次，如果她不小心，就会一下子回到不愉快的老情绪，那时就难以将她导回，有两个步骤的话，即使她掉下去，顶多在第一阶段经，比较容易导回。你看她姿势、脸色，呼吸等的变化就可以判断她飘浮着呢？还是回到地面，了解了这些，如果我看她由二阶段掉回到第一阶段，我会在她这里捏一下，或者说："现在，让她留在那个地方体会旧感觉。你自己从上方观察就好。"这些方

法可以确保她不会只是重复体验不愉快的感觉而已。

女士：你只要恬蜜去感受，找到小时候的样子，如果她找不到呢?

这应该问心理治疗师，而不是病人。那应该对治疗师能力的评论，表示治疗师应该改变行为，换个方式再做。

让我这样回答你，我不相信恬蜜确实有眼看自己经过这一切的真实经验，她也许有，也许没有，我不知道，但这无关紧要。有一次，一位著名的心理治疗师来看我们，而我们临时接了一个紧急个案，一个要自杀的女人，精神病医生放弃了，他说："喏，你们能不能接这个女人的个案过去？我已经一筹莫展了。"既然这痊著名的治疗师正好在，我们就想这是个空前难得的大好机会，可以展示艾瑞克森教给我们的一些催眠技巧。

因为对这位心理治疗师而言,在他学术发展的这个阶段里,催眠是个见不得人的字眼,他认为催眠就是操纵。我们告诉他，艾瑞克森的催眠法比起我们见过的，任何讲顿悟直觉，心智的心理治疗方法都更不会操纵病人，让我们以这个女人做个示范。

因此，我们开始治疗那女人，来访的治疗师坐在一旁注意听和看。诊疗十几分钟后，他忽然有了感觉，很明显，我说："你有什么方法要我们做的吗？"我以前从来没机会看这位治疗师当场做，他接手，开始说："血…楼梯…童年…弟弟…母亲哭了…尖叫。"他天马行空地幻想，然后实实在在地把这套幻想卖给那女人。起初，那女人说："咦，我不记得有这种事！"他的手法很像家庭重整，如果你曾经看维吉尼亚，萨提耳做过就知道。突然间那女人在内心里产生了连结，来访的

治疗师便针对病人过去产的经验完成了诊疗，结果那女人意料之外地改变了。她的行为起了戏剧性的转变，也一直保持改变的状态，她现在是我们的固定病号。

好，二个星期后她回来了，我们无法拒绝她。我们为她做了深度恍惚的催眠，设了一个健忘的心锚，以便于我们可以消除疗程中为她所做的事——因为她已经表现很好，我们不想介入干扰她。我们只是想检查，看看怎么回事。我们问她的潜意识说，该来访的治疗师上次对她所那些事，是否真的是她的经验——或接近真实的事情？她的回答斩钉截铁："不。"然而，这和我们今天在场所做的事，到底并无不同。如果恬蜜能凭空想象出一种经验，其中囊括了原始经验的所有要素，那我们可以视之为一种隐喻，隐喻的效用和真实的确定的历史的事件呈现完全一样。以我的感官经验，我可以保证它是有效的。

女士：我还是不了解，如果病人卡住了你怎么办？因为她期待获得小时候发生过的事情的影像，而她坐在这里试，但是看不到图像。

ＯＫ，这跟她说　我不知道　一样，是同样的一个选择点，我们早先谈过的。要她猜，编造，说谎，随便想，没什么关系的。

事实上，年龄退化是很简单的现象，我们说　回溯往日时光　。她不太知道我们到底是什么意思。但是她却能很快很轻易地回应。

男士：你在她脸上到底看到什么？

跟我们最初问她对恐惧症有什么感觉时，她所表现出来的同样的反应。我视察她的年龄退化，直到我看见一个十分强烈的征兆，在她脸

颊上有块黄色的斑，眼睛四周和脸孔的轮廓有点白，她的下巴有些紧绷，她的皮肤渗出水气，尤其在鼻梁的地方，当这些征兆加强以后，我说：　现在，看着那影像，影像在那儿了。

如果你叫一个人回溯，而他皱起眉头，那也是个线索。你可能使点诈，这么说：　来，把时间往前推，　通过时光，跳回时间。什么都行，说什么并不重要，只要你能得到你要的反应，使用什么语言都没有关系。

另外一种思考是这样，每一个患有恐惧症的人都晓得恐惧症和感觉，他们有片片断断的经验，所以他们可以用　重叠　的方式拉出全图。当你想到商店买东西却找不到汽车钥匙时，你是怎么找的?

女士：在我口袋里摸摸。

男士：到屋里到处看。

男士：在脑子里想，在记忆里看在哪儿。

女士：我摇钱包，有没有就听得出来。

ＯＫ，如果都不成功，你可以回到大门，再进去找。现在，如果你想想刚才四位的反应，那些都包括在三个主要的表象系统里了。如果你有经验中的任何片断，你便　可以用重叠而得到全貌。她有那些感觉，而那些感觉一旦设定心锚，便稳定住她的意识状态，当她闭上眼睛，回溯个人历史之时，她所读取的每一件事都包含共同的那些感觉，保证她无论选择什么画面，都脱离不了所谓恐惧经验的范畴内。

我利用相同的原理来帮她取得她小时候，一个完整而焦点固定的视觉影像，起初，她只有她自己的一个图像，设有故事。我问她，穿什么颜色的鞋子，我先假设她能看见她的脚　和鞋，那么她就可以看见颜色。她接受了我的假设，她回答我：黑色。既然她能看见鞋子，那么明显地，　合理地，她也能看见脚站着以上的东西，我要求她看，当她看到地面时，自然混合了有墙有树，或者其他的什么东西，这是非常简单的重叠，交集技巧，让我可以协助她恢复全貌，一次一点地将片断组合起来。

男士：这个技巧和有系统的减感作用desensitization有什么差异?

有六个月的差别。这是最主要的不同，也是非常昂贵的差别。我的了解是，那是直接制约，而我们只是结合了一组新的感觉，也就是说，在视觉和听觉 的刺激里加入 了力量和够格的感受。

还有一个重要的差别，我们挑选一组特定的感觉加进原来的东西去，而不是试图把原来在那里的东西抹煞。我观看有些人在做减感作用，通常都是去消除某些行为，而不是以正向的反应去取代。这种人是当你问他：你感觉怎么样？他会回答你：不坏。而不是：很好。的那种人。

我们主张，每一个行为都有其正向的功能，那是人们在行事时的最好选择，否则他不会那么做，对恬蜜来说 ，对桥起恐惧反应，总比一点都不知如何是好要强得多了。如果你采取有系统的减去敏感，而却不以积极正面的东西取代那负面的行为模式，那么你要花很长的时间，因为那个人会反抗。那是他唯一的防卫之道，这就是为什么需要

费时六个月的原因，他得不时碰运气地自己加点东西去取代。

男士：可以放松，放松应该可以取代。

有时候可以，可是一个人在恐惧症发作的状态下，放松不是他所需要的资源。如果你正在开车过桥，你不会希望突然问松懈下来，当一个人需要一种能力去应付某种情况，而你给的是放松的感觉，他可能会应付不了。当时也许正面临极为急迫而真实的危险，因此可能发生的情况有二：一是为了保护自己，他的症状随后又会复原，一是这个人可能受伤。我们给她的心锚很坚固，有自信心以及自身一个成熟女人所应有的资源，我们采用这些，不采用放松。在我们设定的过程中她非常警觉，减感作用可以治疗恐惧症，是很重要的步骤，不过我想它需要稍加修饰。与其采用放松，然后又加其他东西辅助，我倒认为，除了放松，其他东西都可以拿来辅助。在人们的心中，还有比放松更有效用的 资源存在。

到目前为止，我们没有给你什么东西，在剩下的研究会时间中也不会有，甚至进阶班也没有。人们行为里本来就缺乏的东西，我们无法给。我们是摹仿师，我们的任务是找出人们行为中的主要元素是什么，还有，什么元素是必须的。每一种心理治疗都有抽离，也都有一些综合整理和技巧，我们在此也正在使用，不管它是椅子，膝盖感应点或是语言。能对心理治疗产生效果的，是灵活采用其中某些作法：某些地方分类，某些地方抽离，某些地方整合，你叫它什么名字一点关系没有，它跟大多数的心理神学也没有关系。我们所做的，和完形心理学家所做的时光回溯并没有那么大的不同。交流分析派做的叫做二次抉择，其实也大同小异。

我们认真看待这些不同的作法，试着找出其中相同的元素，看什么是例外的，什么是必须的，然后我们将它连成一气，试着找出可以系统操作的线索。我不认为减感作用有什么不好，只不过，有时候不好用罢了，因为有些事情会例外，而基本的要素又不是经常 在那儿。有些人在做减感作用的时候还是得在不知不觉中加进必须的资源，然而他们去教别人做的时候，却又不这么教，因为连他们自己也没察觉。我们塑型者的责任便是把这些东西分门别类地归纳出来。

还有一个问题是，我不知道你说的是减感作用指的是什么，有些方法使用仪表和机器测量。我是比较深信机能反馈机制的人，宁可病人自动控制调整正常的机能，也不愿去采用器械。我运用看起来捉摸不定，但真实可靠的感觉器官是内部反应，针对我所得到的反应去加强或减弱病人的某些次人格，这是我们在这里示范设心锚，使一试成功的学习成为可能的部分原因。

男士：如果病人不会使用视觉想象力该怎么办呢?

病人起恐慌反应的过程不一定都是用看的，因为透过听觉和触觉，同样可以产生这种症状，这项技能的模式不需要观想也可以做到。我们只想示范所有的系统，我们不需要三种同时都做的，你也可以先花点时间教病人如何观想，再运用重叠技巧。

女士：你能不碰触对方做这个事吗?

当然，你可以用声音或视觉心锚，不需要碰触。不过，我会建议你用碰触设定，触觉是人们不会抗拒的感应系统，凡是摸到就会有感觉，而你若是给某人一个眼神，他可以移开视线或干脆闭上眼睛。

男士：所以，脱困心锚也可以视为一种特定的声音?

是的，音调的心锚在我们这里很具效用，因为大多数的美国人根本不注意听，有一票人简直什么也听不到，只比那一帮典型的音乐家好一点点。

在英国，能够区分不同种类的声音是很重要的才能，为了区分种类，你必须学会听不同的腔调和音质，所以英国人比较会听声音的变化，一个使用双语或多国语的人，或学习有音调性的语言者，对这类语言的变化都具有很好的敏感度。

大多数的美国人不会仔仔细细地听自己或别人所说的话，包括那些字的连串和音调模式，他们只能察觉图像，感觉和内心独白，那是他们对听到的东西所起的反应。很少有人能以你和他讲话的同一语调，把话重复一遍的，我们把人家的话都听进去，不加一字也不减一字，这是很罕见的人类经验，而长久以来我们竟毫无所悉，我们以为每一个人都听懂话。

当我们开始把别人话视为他们自身经验的确实描述，而不是文字隐喻时，我们的工作才真正开始。把他们当做确实在描述他们自己，我们以这种沟通方式回应，这才能找到问题和重点。当有人说：我全神贯注在他们认为对的观念上，但是我告诉自己，那没有用。 这话显示，他们在对内部体验做确实的描述。

现在我们要你选一个同伴，最好是你不太认识的人，和陌生人做会比较容易，因为他们的行为比较不会对你造成某种类似的心锚的干

扰。我们假设你们都用你通常使用的沟通方式 想改变对方。现在试点新鲜的，这个练习的重点是摒弃成见，接受新材料和新做法，然后你会发现，做一个沟通者，那是多么符合你的个人风格，除非你让所有的感官频道参考于这些材料的运作，否则不可能有心得。充分了解才能领悟所有的表象系统，包括行为在内。

我们要你练习的是两阶段视/触觉抽离过程，我们和恬蜜在这里已经示范过了。你不需要一定找真正的恐惧症来做，只要是任何不愉快的反应，和这症状类似的就可以了。这个(改变历史)的过程几乎可以解决我所知道的，现存的任何难题。设心锚可以使你达成任何目的，做好之后，用搭桥或未来模拟来确定，新的反应能够在未来的行为脉络中，视需要而驱动。

好，开始做。

OK，做的如何？有什么问题吗?

女士：我注意到，我被分神了，因为我的同伴使用很多语气，跟我内部体验并不契合。

这时你需要做的，是使点技巧，你可以说："闭嘴！"或踢你的同伴！

你们每一个人都可以从中学到的一件事是，以契合你病人经验的方式谈话是很容易学习的，方法我们守在模式第一册（Pattern I）里，在书中我们说明一些语言的模式，听起来很特别，但其实没有一点实质内容，纯粹是做法的指示而已。

例如，你们可以来做个练习，舒舒服服地闭上眼睛，做几次深呼吸，放松。

在过去的五年之内，你们可能在某个时候学到做人的重要价值，体验过强烈的经验，你也许意识上知道，也许不知道那件事在何时发生，我要你们让这段经验浮出意识层面，在你坐着的时候，心里充满舒畅与力量的时候，知道你这时确实在这里。怀着舒畅力量的感觉，让你再一次听和看当时发生的情形，你要从中额外学习一些东西，我要你透过听看再回溯过去，得到新的了解，对深植在你过去历史中的经验加强耿固……

当你已经看到，听到那为你所相信，对你的人生有价值的事情时，我要你从未来几周内，挑选一个你知道即将发生的特殊情景——还是一样，经由听和看，并怀着舒畅与力量的感觉——注意你的反应，看你自己将如何在未来的那个时候，怎么使用新学到的领悟。这么做你便是在将个人历史做最佳运用，并且把过去的一部分了解与学习心得转移过来，在目前使用，增加你的选择机会，成为一个富有创造力的人。依照你的需要，慢慢来，完成之后，请回来加入我们……

有些人可以做到，获得了清晰，实质而有回想的了解，有些人可能仅止于幸福的感觉。知道做了一些事，但并不确知详细内容为何，如何从过去一个特殊而有意义的经验转而为新方式的运用……

现在，我要你们开始慢慢游移回来，了解到仿佛你已经在意识的了解层面做到最好的程度，已经完成了这个过程，很好……如果你还在做，你会在慢慢回过神的时候，在意识所能察觉之外另设一个程序的

去完成它……

好，我到底讲了些什么？我什么也没说……。我口头表达的，一点内容也不提及。为你自己做一件重要的事……某种学习……从你过去的特殊经验中无意识的了解……没有一句话提及内容，这些都是程序指引。如果你会看感官经验，你就会看到程序的进行，这时时间的拿捏对你就非常重要。

我们现在来体会一个不一样的经验，我要你们闭上眼睛，观想一根绳子，……绿色的绳子。你们有多少人已经有了一个不一样颜色的绳子？如果我给你们的指示包含任何内容的话。就像我刚才所做的，我很容易就侵犯到你的内部经验，那么我就不能够再适切地呼应你了，

所有沟通者必须具备的技巧是，要懂得给程序指示，这程序却不能包含任何实质的内容。这事为什么早先我提到艾瑞克森催眠术时，说那是所有心理治疗法中最不会操纵人的一种，我的体验是这样。凡参杂了实质内容的沟通，你就无法不在假设前提中参杂入你自己的信仰及价值观念，但如果你仅限于程序上的导引，对你的病人不著一字的内容指示，那么你就能确保对他们完整人格的尊重。如果你做的是秘密治疗，那你更不可能去干涉他们的信仰及价值观，因为你根本不知道哪些是什么东西。你不知道他们在干什么，而且你也不必知道。

女士：为什么你必须要整合负面的心锚？不理它不行吗？

很多人找催眠师求戒烟，催眠师替他们催眠了，说道：从现在起，香烟的味道会很难闻。他让病人清醒过来，回家去，对不对？他们不再抽烟了，因为味道太坏。然而，这么做却造成了神经运动模式的分

裂倾向，酗酒的人就是如此，戒酒协会有句名言说：一朝酗酒，终身酗酒。这句话的意思对我来说，就是他们的程序设定失败，无法整合神经的运动程式，所以在下次看到酒精时，又将引发老毛病。因此，只要再给他一杯酒，他们就会再发继续喝下去——喝个烂醉——或者再抽一根烟，然后砰！又是老烟枪一个！

精神运动分裂模式永远能被触发，除非你能整合它们。如果你把一个人抽离分类，要记得将它拼凑回来，别让那神经运动分裂模式在那儿作怪，这是你的职业道德，人们自己的分裂抽离已经够多了，不需要你多个这一个。

男士：你曾经治疗过多重人格吗?

多重人格有点复杂，因为它要看最先是谁把这个人搞分裂的，你的确需要了解把这个人毁了的始作俑者，意即那心理治疗师所使用的模式是什么。我个人所见过的多重人格患者，没有一个不是心理治疗师的杰作，我不是说多重人格的人原本不存在，我只是说，我不曾见过。我猜多少有这种人存在，但我要跟你说，绝对比不上心理治疗师所制造，并带来见我的人多。

多年前我们开始对多重人格有兴趣，并写信给一位发表过研究报告的人，他邀我们去，并见一位叫海伦的病人，她有大约二十种人格，但总名称是叫海伦，很有意思的地方时，所有的分裂人格都比其本人要有趣得多。

她的精神医师处理她的多重人格有很精巧的设计，她有一个擅长组织的次人格，这个次人格组织严谨，担任所有秘书性质的工作，因此

我就说："好吧！把这个次人格叫出来见我。"那治疗师使用类比的非语言动作，站定叫道："乔西！出来，乔西！"然后敲她的前额，砰！她的人格彻底改变了。噼里啪啦的，简直跟演电影一样，非常不可思议。这家伙像是在天主教学校的直升机停机坪上，表演驱邪除魔，而他确是那些认为我们是邪魔外道的人，所尊敬的心理治疗医生！在他的私人诊所里，随时可以见到十六种到二十二种的多重人格，而令他感到百思莫解的是，为什么其他的心理治疗团体，竟然不认得他发掘出来的这些，像传染病一样的多重人格！

好啦，这女人的组织次人格出现了，我作自我介绍，然后说："大部分的次人格都不会记得这个人的生活是怎么回事，你既是有组织的次人格，我猜想你一定记得相当清楚。""噢，是的，当然记得很清楚。"她说。我说："哦，那么，你怎么替那么多人格收尾？"她这么跟我说："那就好像有一件不同的次人格，你从中间用条弦把他们围起来，当我见到某某医生的时候，他把弦扭一放，一拉就出来了。这几乎一字不改地照她的话转述，而这个女人高中都没有念过。

话说回来，她不认为这有什么不好，根据她的说法，他把弦纽解开，那些分裂的人格就一个个跑出来，然后他们又要统统回到一束去了。不幸的地方是，他把她整成一束时，她对她的整个生活确又完全忘光，我只能说回复一个极其平庸的人。她有许多不平凡的次人格，她有一个性感的次人格，非常的——啦啦啦！另外一个次人格会说笑话，十分纯真，另外一个却非常害羞腼腆。但是，当他"治好"了她，她忘掉了那一切，得不到一点那些次人格的资源借助，就只是一个无趣无聊的女人。

我不认为你可以把次人格平白抹去，所以我不断地叫那些我所喜欢

的次人格，而且从她那里得到很大的潜意识回响，他们都在那里，只不过她需要的时候她叫不到。

要给多重人格良好的治疗，首先你必须知道，治疗师用什么方法创造了他们。有些治疗师对多重人格所使用的模式，你拥有全部这些次人格，还有一个潜意识在运作这些程序。这是最普遍的一种模式，你整合这个模式的方法，和你对付其他模式的方法，完全风马牛不相及，这家伙的模式是，如果有三个次人格，他们全都有自己的潜意识，然后这变成两个次人格，他们有一个潜意识，然后这个两个潜意识又有一个潜意识，诸如此类。层次上简直叠床架屋，当你要整合时，你总是要在同一个逻辑层次上进行，我才他不是这么做，否则他的病人不会那么容易健忘。

你可以用我们所谓的“视觉压缩”来处理多重人格，视觉压缩是利用视觉心锚做视觉整合的方法。你伸出双手，将左手边视为一个次人格，右手视为另一个次人格，然后你注意看，注意听他们怎么变化，接着你把两种影像交叠在一起，用目测他们已融合了，再注意看这个融合的影像有什么不同。如果你喜欢，你可以用触碰再做一次，用双手再压缩这两个影像，然后把这个整合的影像拉入自己的身体。

在此我们且暂停，起先听起来有点荒唐，直到我们稍稍研究过神经学原理。所谓“神经病学”无非是一种隐喻，里面所讲的，都是非常好的类比象征语言，如果你不认为神经病学的一种象征语言，那你就太天真了，我敢跟你说：不过，不管怎么样，他们的隐喻和我们的隐喻非常类似，如果你肯一试，保证你效果卓著，是非常具有威力的方法。

我有一次治好一个多重人格患者从头到尾只用这招。我一个一个的次人格去叫，然后把他们全部都压缩在一起。

有一次我接到一个治疗师从中西部打电话给我，他说他读过我的书，里面没有提到他该怎么办？我透过电话给他指示，经过四十分钟终于治好他的病人。“OK，现在告诉他双手往前伸，观想珍在她的右手，而玛丽在她的左手，把他们两个合并成一个影像，然后告诉她把那个影像拉入她的体内，整合它。接下来再把这个刚刚整合好的影像和另外一个次人格去合并。”因此你可以一次做一个。

大部分的人不会真的去问多重人格里的次人格任何问题。但是我就很认真地问浮出来的他们，看看他们是怎么运作的，在一个分裂的次人格里的经验和在另外一个分裂人格里的经验可能非常不同。

我治疗过的一个女人，她描述的每一个单独的次人格都在同程式中出现，是同一过程的一部分。她真的很会很会观想，她有一幅她们的团体照，在她心灵的背后有一张沙发床，围着帷幕，所有的女人都坐在沙发上开聊，剪指甲，每隔一会儿，其中一个就会跳起来，走出帷幕，当它走过去的时候，就会进入她的身体。有些次人格知道其他次人格在干什么，因为它们会隔着帷幕偷看外面。我将她催眠，跟她一起走进帷幕背后，使用视觉压缩技巧，将所有的影像合成一个。

我也不明白为什么做视觉压缩时要移动双臂，但如果你不做，整合就不会成功。我不知道原因何在，我两种方法都试过，如果病人不在他们面前伸出双手，像这样，然后把影像拉在一起，它就是没效。治疗恐惧症时，病人用不着双手前伸紧握，但很显然地，对付多重人格，你得这么做。我想起来实在没有什么道理，但方法就是如此，如

果我要使这些经验普遍化，我会颠倒过来试验。但我发现，试验经验就是如此。

我们比大多数人更愿意以实验向直觉挑战，人们有了强烈的预感，他们会照着去做，然而，我们的直觉很强烈时，我们大部分时间都会反其道而行，看看结果会怎么样——尤其是我们正在和病人接触，但不能确定有把握处理病情的时候。这类的实验法使我们得很多有用的模式，产生许多心得。

有位女士多年来都有同性恋倾向，却爱上了一个男人，她在这种情况下进退两难，如今，有个很强烈的次人格要她变成同性恋，而她另外一个次人格却很害怕它会因而去死，她用视觉压缩这两种次人格，在她两手即将拉在一起的时候，她哭道："我不能，我不能，我不能这么做！"理查和我两人站在她的两旁，我们彼此看一眼，飞快地以人抓起一只手，拉到一块去，发生在那女人身上的改变实在太奇妙了！

你可以不太优雅地促成改变，我想人们一直都在这么做，不过像这样的结果实在是不可预料的，而我们想要开发的，却是凡事皆可预期。我们就是一二三，跑！一头撞进去，她的确改变了，她得到她要的结果，而维持很久的时间，我确知道这事情因为我到现在还认识她。不过我不知道副作用是什么，她生活上还是有些地方不如意，我不知道有多少是我们造成的后果，她的确比以前好多了，我们始终都想知道真正发生过什么事。

当你开始加入一些更精密的材料，并且在工作进行中仔细地修正，你会得到更好，更理想的成果，你也可以更精确地预测结果，有时候得到的改变也会更广泛，我想这点是很重要的。如果你一次只进行一

点点，并得到你要的成果，它也会衍生出其他的结果，那是还没有被提及，但确实很需要的东西。在更应该做的地方少做一点，特殊经验的普遍化反而自己而然在其他内容上，行为脉络中发生。这是为什么我们这么强调手法要漂亮的原因之一："要讲究精确，如果你是在从事心理治疗的话。"

如果你只是把技巧拿来使用，那又是不一样的玩法了，生意人通常只对使用的策略感兴趣，如果你寻来呢推销人员，而你需要长大的，就是你那批推销员需要什么策略，你说："OK，我们要把这个人训练成推销人员，而他们将要这么做，为了达成这个目的，你必须有这三种策略。"接着他就把该加的加进去，改剔除的剔除，那么他们就能畅行无阻了。这些策略没有必要普遍化到他的个人生活里去，因为做生意无需如此，个人也许有这意愿，但却不必然要。

如果某个人的个人生活真的影响了他的做生意成效，你可以在其中摆个隔板，把那些策略隔开，做个商人你可以有许许多多不同的目标，但那结果都是很有限的。

例如说，你是个律师，你最关心的无非是使用策略，你不在乎有没有建立什么资源，你只在乎使用一个策略去获得某一特定的结果：没法让证人看起来像笨蛋，让当事人如何信任你，诸如此类。

我曾经有个律师患者，他是个值得信赖的人，但是么有人相信他，因他肢体上非语言的变化很糟糕，使每一个人疑神疑鬼的，他的问题是，他无法获得当事人的信赖，以便好好替他们辩护，而更惨的是，大部分时间他都是由法院指派的。他确实需要好好仔细检查他的类比系统，但与其教他做这么难的工作，我改教他一项简单的仪式。他和

当事人坐定了后，便说：“哪，如果你要我做你的辩护律师，基本上你就要相信我，因此，一个非常重要的问题就是，你应该如何相信一个人？”他又问：“你这一生当中有没有真正信任过任何人？”当他的当事人读取了信任感后，他就设下心锚，然后他问：“你如何下决心信任别人？”接下来他必须做的，就是倾听他们对策略的一般陈述：“嗯，我看到这个，也听到他说这个，而且我感觉到这个。”这时他就可以依照这种形式的安排，来呈现它要给的资讯：“好，当我坐在你面前的时候，我要你看如此如此，这般这般，接着我对你说如此如此，这般这般，我不知道你是否能感觉得到。”然后启动他先前为当事人所设好的心锚。我教给他这套形式，已经很够他运用的了。

可是律师所要达到的目标，和你身为心理治疗师所要做到的并不相同，就改变行为的观念而言，心理治疗更需讲究技巧，作为心理治疗家，你不一定要像一个律师那样，在功用上那么的具有弹性。一个律师必须是实用艺术的大师，而你则需要以导引出反应为目的，会做许多不同的选择，你得让十二个人起相同的反应，想想看这种事。想象你有十二个病人，而你必须让他们在你不在屋里时，还能同意你！这不讲究技巧行吗?

你可以做的是，在十二个陪审团员当中，选出一、两个，或几个个人，以他们策略的特质，去说服其他的人附议。当然，这也就是家庭诊疗在做的事。凡事都在同一个系统里产生互动，不管你花多长的时间，系统始终滴答滴答地在进行，我会试着找出家庭成员中，谁最常诱导出其他人的反应，因为，如果我能让那个人为我做些事，那么事情就变得容易多了。通常那个人就是话最少的，儿子说了一些话，有些外在的行为，你却从母亲那儿得到一些强烈的内部反应，虽然她的外在行为不明显，但有一些线索，使得每一个人都起反应。父亲有些

外在行为时，孩子起了反应，但其他也没什么事发生，如果女儿做些事，也许我们从这儿得到的反应，也许从那儿得到反应。

我要知道，其他每一个人对谁的反应最多，我也要知道，家庭里的任何一个人是否经常能去的那种反应来反应。这么说吧，每一次儿子做什么的时候，母亲都有反应，如果我能预测其中的缘故，我就可以在儿子身上做一点改变，引起母亲的反应，那么我也就能得到其他家庭成员的翻译了。我总是在我可以有的时间内，花一半甚至一半以上的时间收集资讯，加以测试证实我的预测。我会在这儿弄个无关痛痒的事情，然后猜想那儿会产生什么反应，我不断地在一个互动系统里操作，不断来回操作，以确保儿子已经有了改变，那么我就可以跟着改变母亲，甚至其他人了。那就会建立一个新的而稳定的互动系统，要不然，你通常就会得到一个不均衡的系统，在办公室里是改变了，可是回到家又故态复萌。我要的是一套他们能持续运用，并持之永久的方法。

如果只要造成一个改变就能建立一套新的而稳定的互动系统，那么它对家庭运作的影响将非常深远。我想所有家庭诊疗师所犯的主要错误是，在诊疗中他们太忙了，如果你只在个人身上下工夫，除非他不回家，你可以试千次万次，然后侥幸成功。人们进我办公室，我经常第一句话会问："你的生活现况如何？"因为我想要知道，对方在家里无意中设下了多少个心锚，如果他和另外一个人住，情形还不算糟，只是你必须很小心，他们想要改变的行为，不管它是什么，如果得不到善意的回应和赞赏，那对他们来说就没有隐性的利益可言。

男士：用你的方法能创造出多少病人对你的信赖感？

在工作的时候我们会用心做一件事，很有技巧地使用转移和交互转移来活的亲和力，并且确定诊疗结束后不再使用它。治疗结束后我们不需要病人的信赖。既然他们用不着坐在那儿告诉我们，他们的问题是些什么，我们就不会变成他们的良伴。做实质内容的心理治疗有个缺点，因为你会变成病人的亲密朋友，到后来，他们付你钱把你拖住，因为没有人愿意坐在那儿听他们口沫横飞地说些生活上的不如意。我们的病人不大会依赖我们，有个方法，我们教病人对他们自己使用一种方法，叫重建架构，我们明天会介绍。

如果你要求观众上台来做示范，我猜他们不会因为示范的结果他们的行为改变了，而因此认为是我们的责任——在传统以实质内容为对象的心理治疗法里，比较容易赋予更多的责任。这就是秘密诊疗的好处之一，它不会造成这类的依赖关系。

同时，病人对我们通常会产生一种信任感，他们知道，我们很清楚自己在做什么。也许他们会对我们暴跳如雷，然而他们还是得到他们想要的改变。当然，我们动作很快，也就减少了依赖感发生的可能性。

我们实际的私人诊疗工作，如今已经减少到最低程度，因为我们转移到另外一个模仿者的领域，我们说故事。一个人走进办公室，我不要他告诉我任何事情，我反而讲故事给他听。隐喻的使用是在整个进阶模式里操作的，这跟我们到目前为止所做的都有关系，有关细节请参阅大卫?高登的书：《隐喻治疗》（David Grodon’s: Therapeutic Metaphors）。我认为隐喻颇具艺术象征手法，我不必听病人大吐苦水，我可以向他说说故事取乐，病人往往如坠五里雾中，或觉得付钱听我说故事而大动肝火，不过，他们所要的改变究竟还是发生了——

当然，他们不会感谢我，那没关系。从这里你可以确定病人不依赖，你不动声色地做，他们一点也没有察觉你为他们做了什么，而改变到底是发生了。

在座有没有人曾经去见过米尔顿?艾瑞克森的？他跟你说故事，对不对？你有没有发现，过了六个月，八个月甚或一年之后，你的行为改变了，那些改变多少和他告诉过你的故事有点关系?

男士：是的。

这是典型的口碑。六个月后人们突然间注意到自己改变了，却一点也不知道怎么会这样，然后他们记起来，米尔顿讲过一个在威斯康辛州农场的故事或什么其他的。当你和艾瑞克森在一起的时候，有没有过一种经验，就是有点不知所以，那人的语气使你魂不守舍，精神恍惚的?

男士：我觉得无聊。

米尔顿最常用的武器之一就是无聊。如果米尔顿在这里。他可能会做一件事，让你哈欠连天，连眼泪都打出来，那么你才会陷入白日梦，然后把他变成了你。我自己太容易觉得无趣，所以懒得用这个策略，而米尔顿呢？七十六岁高龄，又坐在轮椅上，他才不在乎花很多时间使你感到无聊，何况他做的又那么出色。

这几天的相处，我们已经很巧妙地震撼了你的意识，使你的有感资源受到全面的淹浸，因为我们了解，大部分的学习与改变那都在潜意识层面发生，所以我们的作为都是经过设计的。我们很明确地直接诉

诸你们每个人的意识与潜意识两部分，你的潜意识心灵会依你所需要的学习，为你准备一个有用的表象系统，往后几个星期，几个月之后，你可能会很惊讶地发现，新的模式已经悄然在你的行为中建立，你将为此而高兴不已。

我们向你的潜意识心灵建议，请利用睡眠和做梦的自然过程，复习这两天来的任何体验，挑拣出你的潜意识相信会有益于你的事情让你知道，并在潜意识层次准备一个有用的表象系统，于此同时，让你睡得安稳酣足，以便于数周月之后，你能够做出不知不觉在此地学过的任何事情，也因此而不断地在潜意识层次增强你的装备，给前来找你协助的人更合适的反应……而且你甚至于不知道你有了这些装备，一点也感觉不到。

我最后一次去看米尔顿?艾瑞克森，他对我说了一番话，我坐在他面前，真的听不出来道理。他说的那些历历的隐喻大都给我一种……永世长存的感觉，但有些话过了不久也能意念过来。米尔顿说："你不认为自己是个心理治疗师，但你确实是个心理治疗师。"我说："嗯。也不尽然。"他说："这样吧，姑且假装……要了解……你并不是正牌……而如果你假扮得非常像，那前来求助的人会假装他们改变了。然后他们会忘记他们在假装……在往后的一辈子里。但是，你可别被他们骗了。"

最后，他看着我，对我说："再见！"。

# 第三章 重新架构

第三章 重新架构

在我们从事心理治疗工作时，我们形成了几个基本假设，对于我们投入工作时的心态很有帮助。第一个，有选择总比没有强；第二个，潜意识有选择的意图；第三个，如果人们在适当的情境中，能得协助，取得适当的资源，他们老早就有足够的条件改变自己了；第四个，在某些特定的情境中，每一个行为的背后皆有其正面的功能。我们若单纯地修正了一个人的行为，而没有兼顾到一个重要的观念叫“隐形利益”的话，那么我们的作法难免流于轻率和不负责任。我们假设，某人表现在外的行为模式，就是他在该情境中最适切的反应——不论它在外人眼中看起来有多荒唐，多么不妥当。

你的病人表现出来的行为，通常有九成的内部经验加上一成的外部经验。因此，一件事在你看来或听来荒诞不羁或不甚妥当，那便是一个很好的讯号，表示对方的反应中有很大的比例，是你的直接感官经验所付诸阙如的。他们系对内部所代表的某人或某事做反应：很可能是他母亲，父亲或什么历史事件……等等。那内部的表述往往也是意识所察觉不到的，琳达和甜蜜可以就她们已改变过的反应加以证实，我们在台上已示范过，她们都是对过去某时期所发生过的事情起的反应。

我相信你们都不应该对此感到惊讶，我想你们都有过这种经验，可以支持我的说法。我们对这种了解的反应是，我们知道所有的人都是复杂而均衡的有机生物体，在你协助一个人从事改变时，有一个办法

可以顾及这种人体的复杂性，那就是使用我们称之为重新架构的模式。重新架构是一种特别的方法，用来和人的某一部分或说次人格——因为没有更合适的字可以形容——联络，因为这个次人格，所以导致某种行为的发生，或者防止了某种行为的发生。我们做架构的重整，因而可以发现该行为的隐形利益为何，并将它视为改变这行为的过程中，不可忽略的一部分来加以处理。

最好举个例加以说明，有位精神病医师转介一个女病人过来，她想要减肥十八公斤，过去她曾减肥成功过，但每回成功后又恢复原有的吨位，她可以去掉肥肉，但却无法维持苗条。透过架构的重整，我们发现，她的内部没有任何次人格反对她减重，然而，造成她暴食的次人格却是为了保护她的婚姻才这么做的。你能想见其间的关系吗？如果你想不出来，我来进一步解释，这个胖女人的那个次人格认为，如果她减掉过胖的体重，得到她理想的体重，她一定拥有吸引男人的身材，那么她一定会得到男人的青睐，求婚，该次人格的意见以为，她并没有适当的资源为他自己做良好的决定，好好对付那些追求者，她无法说“不。”，并没有哪一个次人格要她过胖，只是，要她过胖的那个次人格，要她习惯于不用去对付那尴尬的场面，它相信她无法有效地应对那种情况，那么就很可能危及她的婚姻。这就是我们所知的“隐形利益”。

重新架构的主旨是为意图与行为做区分——在这个个案中，意图是为了保护她的婚姻，而行为则是暴饮暴食——然后你可以找到新的，更能为你所接受的行为去满足相同的意图。

人们不能了解一件事，那就是，表面症状常常是有效的。既然发胖有效，也达到意图的满足，那次人格也就让她继续胖下去。一旦找到

更好的方法来保护她的婚姻，那么它自然允许她消瘦下去，事实上连忌口都不必。

现在我们来做示范，有谁想要改变的？——秘密地……

OK，狄克，我们要你保留你的秘密，让在场的人只纯粹观察我们示范的过程而不必有内容的负担。狄克可能现在有某种事是他无法做选择的，像是某一种强迫性的行为，他想要以别的方式取代；或者他可能希望怎么去做但却做不到。这是针对两种可能性的口头解释法。

狄克：是第一种。

OK，假如你不介意，我们给你那个行为模式起个代码叫做X，这是你希望有别的方式来取代的行为，我猜测这个X模式，在你的意识层面判断，并不是你作为一个完整成熟有机生物体的最佳表述方式。我们现在已经确认了这个模式为X，是这个人所要改变的的对象，这是第一步。

第二步是与狄克负责X行为模式的次人格建立沟通的管道。

在整个示范动作中，我的主要意图是，我会直接向他说明，也会向你们其他的人提醒。狄克，你那该为一再发生X行为模式负责的次人格，我狠尊重它。你上来这边，坐在这里，而且你在生活之中也做好过许多的事，因此我很相信，你那负责执行X模式的次人格——即使你意识里并不欣赏它的作为——是企图为了你的好处做些正面的事。除非该次人格认为有别的方法更适合它，它也满意那改变，而且对你整个的生态平衡有帮助，我是不会贸然从事任何改变的。

你可能不会相信我的话，你会说："喏，如果他意识上控制得了他的行为，他早就改变了，还等到现在。"由此可见，他有某一个部分，他意识不到的部分正在负责运作这个行为模式。

我可以向你保证，百分之九十九的人想改版自己，跑来找你帮忙，在他们的可感知意愿和一些潜意识的组织运作机能之中，本来就存在一些冲突，不协调。潜意识部分的影响力更大，它对他的需要知道的远比心智还要多。也远比我有外面的观察所知还要多。我自己和他的潜意识直接建立关系，刚才我已经完成了这个动作，这是其中的一个方法，口头上很明确地说："喏，我不是在和你的心智讲话，我是在和引起X模式的次人格讲话，它要成为这示范的主角，我的身份则是它的顾问。"

如果你必须到旧金山的联邦大厦去找人签份文件，你就得面临一个很复杂的考验，因为大楼里面有四百五十个员工，你要找的只是其中一名而已。如果你采取一种策略去找你要他签名的人，走到大门口对警卫说，你能不能替我签字，然后走过大厅，办公室一间一间地找下去，寻访那有权为你签字的人，你会浪费一大堆无谓的时间。用你这种方法想要在这栋官僚大楼达到目的，这事没有效率的策略，对那心理治疗要做许多工作这件事来说，这个例子可说是很恰当的隐喻。

心理治疗师受过训练，花很多心神在他们病人的意识需求上。而基本上，这意识心灵，心智，对行为的了解可以说是所知最少的一部分。一个人会走进我的办公室，对我说："我有X行为的困扰，我不想再这么做了，请帮助我改变。"他其实就是表示，他已经在意识层面而做尽各种努力，取得各种资源，但没有一样有效，败的很惨。那就仿

佛是由警卫开始问起，每一间办公室去问一样荒谬，对我来说。和他的心智讨论这些可能性是犯不着的，我要做的是直接找到那个可以签名的人的办公室去。我现在也要直接去找狄克的那个次人格，是它在潜意识层次中，控制着狄克的行为。

我同时假设，使你X的这个次人格——虽然你意识上不喜欢——是在为你的利益着想，想为你做些好事。我不知道那是什么，从你的反应，我知道你也不知道那好处是什么，否则你不会要它停止。

因此，让我们正式和它建立联络管道，这是第二步骤。它已经在那儿了，不过我们还是正式来。狄克，你知道如何使用语言和你的内心对话吗？OK，我要你做的事情是，暂时到内心去问一个问题，我会告诉你问什么问题。等你问完问题后，你的任务就只是留意你的身体所传来的任何感官上的变化，触觉的、影像的、声音的，任何对这个问题的反应都要注意。你不必试着用这个方法去影响感官，你那该为行为负责的次人格会让它的需要，透过其中一种感官让你知道，你只要保持敏感，测知它的反应就行了。

我要你问的问题是："我那该为X行为模式负责的次人格愿不愿意跟我在意识层面沟通？"然后就等变化发生——任何感觉，影像，或声音的变化。

狄克在问的时候，你们其他人得任务是观察他，而且永远要在他把答案给我们之前，先得知他的答案。你们已经都有了答案了，这真是屡试不爽。我们昨天谈过后设评断，这在沟通中可视为一种选择，在这样的行为脉络中，我强烈建议各位不要使用后设评断，除非你要把一个人摇醒。如果你总是能早一步比病人先得到答案，你真的有直接

的管道直通他们的潜意识，连他们也不知道，那你就可以真正做好表里是否一致的检查，如果你观察所得的答案和他们所察觉得知的不一样，那就是一件值得重视的事情了。

狄克，你问了问题后有什么体验?

狄克：一团迷惑。

OK，“迷惑”是你所赋予的名词，不是体验，那是你对体验到的事，在意识上做给与的判断。现在谈意识上的判断并没有用，因为他已经找遍意识的资源求助，却没有效果，我们需要针对体验来进行，你为“迷惑”下了标签，背后的体验是什么？你如何知道你迷惑?

狄克：有种冲动。你感到冲动，血压有了变化，有没有伴随着体温的变化，或一种压力感？是不是在你身体的某个部位出现》

狄克：两种都有，主要是在肚子。

在肚子。OK，这是非常好的非语言反应。做重新框架时，我坚持建议你们不要离开主要的表象系统：感觉、图像或声音。不要管语言，因为语言太过主观会干涉到意识的认知，非语言的触觉信号美就美在，它是不随意的，你可试验一下，就知道它不随意。狄克，你可以让那种冲动的感觉再出现一次吗?

狄克：也许吧！

你试试……

狄克：不行。

这也是个非常好的方法，有条件地说服某人，就是说他们在和他们的某一部分沟通，而这一部分次人格平常却不会在他们的意识层次出现。当然，催眠和生理回馈大多奠基于一个原则，就是你能改变意识状态，获得管道，通往你的神经系统和生理系统的个部分，在正常情况下那里是没有办法通过的。问的问题是："是——不是"问题，得到的反应时触觉的变化，感觉的改变。现在，我们起码已经有了一个反应，我们不晓得它代表"是"或"不是"，连狄克意识上也不晓得。

人们常常会对他们自己的次人格玩不合格精神分析师的游戏，所以给自己找来麻烦。他们自行解读由他们次人格那里得来的讯息，因此，他们开始感觉有些不对劲，把它命名为"恐惧"，而事实上那也许是一种兴奋的表达形式，一种活跃的性质，或者其他什么东西。由命名，进而当当真，他们误解内在沟通的讯息一如误解外在沟通讯息一样容易，我们不希望冒这个险，我们有一个简单的方法可以判定那讯号是什么意思。

狄克，首先我要你进入内心，感谢这个次人格给你一个信号，使你证实它愿意和你沟通。接下来，跟它说："我非常希望能了解你的沟通方式，才不至于误会你的意思，如果你说'是的，我愿意在意识层面和你沟通。'请加强刚才你给过我的信号——肚子里的冲动感。如果你说'不，我不愿意在意识层面与你沟通'请将动作颠倒，减弱那信号。"

当狄克在做这件事的时候，你们大家注意看，等一下狄克会给我们答案，也请了解一点，如果信号是一个图像，那么我们就要它把信号

的强弱改变方式呈现，可以叫它亮一点以代表“是”，暗一点代表“不是”；假如是声音的话，就要求它加强音量为“是”，减低音量为“不是”。用这个方法，你不必冒受意识干扰的风险，误解了内部许多触觉、听觉、或视觉的信号。它给你一个非常清楚明白的沟通管道，和狄克愿意修心，改为他那行为模式负责和次人格沟通。当然，也只有这个次人格才知道如何去做改变。

这个过程提供了你绝佳的机会，练习观察传统所谓的催眠反应。米尔顿?艾瑞克森对深度催眠所辖的定义都很实用，其中更具实用价值的一个是：“有限度地集中内部注意力。”我们现在要狄克做的正是这样的事情——把注意力局部集中在一个信号上，改信号会在内部自行生灭，而至于其他像皮肤的质地、呼吸、肤色、嘴唇的大小等相关变化，都是正统催眠师所称“催眠现象”的特征。

狄克，回到现场，怎么样了?

狄克：我有那感觉。

也就是说感觉强化了，你已得到它的证实，现在，我们可以和那次人格沟通了，我们有“是——不是”的信号。我们可以问这个次人格任何问题，得到毫不含糊的“是——不是”回答。我们有了一个内部的沟通管道，是由狄克自己在运作的，不是由我们主导。我们只是给他意见，怎么进行下一步而已，现在，他有了一个内部的沟通系统，可以让他和负责他想修正的那个行为模式的主使者，那次人格沟通，而意思好不会弄错，你该有的都有了，这时候你可以做任何事了。

第三步是区分模式X和该次人格的意图。狄克，这个次人格在你的

潜意识层面试着向你传达某种意图，然而在意识层面的作法上，却不为你所接受。如今，我们要透过管道来和你的次人格沟通，提供它更好的方法以便执行它想完成的任务。一旦它有了比现有更好的方法去做，你在意识上就会觉得满意，同时，这个次人格也可以以它希望的方式继续来照顾你。

我要你再进入内心，问它一个问题，问完之后对你能得到的信号系统保持敏感。你问它："你愿不愿意在意识层次让我知道，透过X模式，你到底想为我做什么？"然后等待"是——不是"的信号出现……

（狄克开心地笑着。）

我刚才说要问"是——不是"的问题，我不是说："请给我讯息。"如果你留神注意，你会发现事情发展得很戏剧化，他要的是"是——不是"的回答，他不但得到"是——不是"的答案，而且也得到资讯，知道那意图了。

狄克：我为那意图感到欣慰。

他感到欣慰且惊喜。心理治疗到此应该告一段落了。现在他在意识上能够感知这个次人格——住到了X行为模式——在潜意识层次曾试着照顾他，狄克，从前你并不知道它想为你做什么，是不是?

狄克：对，我不知道。不过在你谈话的时候，我有一个预感，在我进去之前，我有一种感觉，就是——

我们做现场示范的问题常常是，经过一天与你们的潜意识交流，你

们对我们产生了这么大的亲和感，总是迫不及待地要向我们推心置腹。

所以，他现在意识上了解了，主导X行为的次人格有它的意图，狄克，你是不是真的希望你有一个次人格用这种方法负起照顾你的责任，即使它使用的特定方法你并不能接受？你也许不喜欢它完成X模式的方式，但是，你是否同意，作为一个人希望有这么个次人格怀着这种意图替你服务？

狄克：是的。

好，现在，潜意识次人格的意图和意识的认知已经取得一致谅解。

那就表示该进行第四步骤了：为X模式开拓一些新的选择，可以更成功地完成心愿，而且始终让意识得到它真正所要的（改变过的）行为模式。我们要做的是紧盯着我们的意图不放——那目标——只改变完成目标的方法，直到我们找到更好的替代方案为止，那些替代方案还不能违背狄克其他次人格的意愿才行。

狄克，有没有哪一个部分你认为使你的创意次人格的？

狄克：哼哈！

创意次人格一下蹦出来了！“嗨，我在这人哪！有何指教？”我希望你们各位都能充分领会我从前说过的一个观念，多重人格是属于进化的等级，所以你的确有一个你认为有创造力的次人格？

狄克：噢，没错。

我要你进入内心请教你的创意次人格，问它是否愿意担任以下这工作。我先来解释一下，你请它到潜意识去找负责X行为模式的次人格，知道是哪个次人格再为你做这件事，然后要它开始创造出其他替代方案，以利该次人格使用，进而达成其意愿，它会创造出十个，二十个，甚至上千个方法来达成目标，但实际上要不了那么多，它只要衍生一些可达到目标的可能性就行了，不需评估那几个方法会真正产生效果。现在，从创意部分提供的众多选择中，负责X模式的次人格将会评估，哪一个方法实行起来会比它原来提供给你的方法更有效。它将会选出至少三个替代方案，它相信，这三个新方案至少要和原先使用的那个一样有效，当然，希望是更加有效才好。我这样解释你能明白吗?

狄克：我想我明白。

OK，进入内心请问你的创意次人格，当它说："是"时，就指示它去发挥创造力，而我要你的次人格给你同志的信号，也就是说，新的选择方案要是被接受时，应该给你"是"的信号。你也许知道，也许不知道那些新替代方案是什么，不过那对我们在做的事影响不大。

狄克：听起来好像是个很大的任务。

的确是的，世上千千万万的人都做过这种事。只要是人类都有这倾向，而你也不例外。你得进入内心，告诉你的创意部分，这种情形，也要向你的X模式次人格解释清楚，如果它们双方都同意了，就请它们开始工作。而你现在要做的，就是使用你自己的创意资源，开始重

组你的行为……

（长时间停顿。）

你收到三个信号了吗？狄克？（狄克答：没有。）收到几个？（狄克道：一个也没有。）一个也没有，你什么也没收到。你能不能再进入内心，问次人格——一样，以“是”或“不是”表示——是否有收到创意部门提供给它的三种选择。问你的创意部门是否已经提出三种方案？（狄克点头）OK，它已经收到了？

狄克：没错，很明显。

好，在创造的层次检查一下，我们发现创造力会衍生许许多多的可能性。OK，你能不能进入内心，问它所呈现给它的任何一种新选择是否能为它所接受？那些方案是否比X模式更能达成原先的意图？

有些人喜欢给你的病人提供意见，其实你的意见不会好过他们自己发明的，如果你把责任丢会给他们，给他们明确而适当的指示，教他们在自己的资源里寻找，发展出自己的一套替代方案的话。你是独特的个体，你的病人何尝不是？他们也许懂得重叠，也许不懂，就像你们第一天下午在这里做的练习，我们要大家去幻想，有些人甚至可以猜测你同伴所体验的内容

的次人格，是否愿意去找创意部门，向创意部提供意见，共同商量出较好的替代方案以便完成那意图？请次人格详细向对方解释，就说创意部门所提出来的选择是如何的妨碍了意图的达成，不是较好的解决方案。你明白我说的意思吗？狄克？OK，你能不能进入内心，向次

人格解释并要它表示——“是”或“不是”——如果它愿意配合的话？如果它说“是”，告诉它开始进行。

这个过程很特别，和一般的心理治疗技巧或催眠技巧有很大的不同，我们只是那个人心智的顾问，他自己从头到尾一个人在做，他是他自己的心理治疗师，这时他是自己的催眠师，我们什么也没有参与。我们只是直接和他的意识沟通，指示他如何进行程序而已，至于他的潜意识部分，他所需要读取资讯以便改善行为的事，他自己有责任去与这部分建立直接的沟通管道，并维持这管道的畅通。当然啦，一旦他学会这个方法——我们以这次为例——他可以不需借重我们，自己单独去做。这是另外一项优点，这种程序你的病人有能力自行建立。

狄克，你收到三种信号了吗?

狄克：我不太确定。

OK，你进入内心，请问次人格，它现在是不是有了起码的三种选择——不管你知不知道哪三种选择都无关紧要——而它也发现比原先在做的X模式更具威力。还是一样，使用同样的信号，这很要紧，你要不断地提到相同的信号，而它也要能收到三种新选择才好。如果你有起码的三种选择，你的行为就开始会有更大的变化弹性。

狄克：有了“是”的答复了。

OK，现在他得到肯定的答案了，它说：“是的，我得到至少三个方法，会比原先的X模式来的有效。”即使狄克自己并不知道那是什么方

法。

第五步骤是，去确实保证这些新选择将来都会在他的行为上发生什么作用。狄克，还是使用原来的信号系统，请你问这次人格：“既然你已得到比以前更好的三种替代方案，你愿不愿意在我往后的适当行为脉络中，确实负起责任，执行者三个替代方案？你知道，答案是的话，信号会增强；否的话，信号会减弱，是不是这样？”

狄克：我不敢确定那是不是。

OK在你开始之前，请次人格给你一个表示“是”的信号，那么你就可以判断哪一个是“是”，而哪一个是“否”了。如果你弄反了，那就会搞混掉。

狄克：好，我……我……我失去了线索了。

是，我知道，所以我才要你做这个，进入你的内心，请它给你“是”的信号，知道哪一个代表“是”。

狄克：“是”的信号是放松。

OK，很好，我们稍稍回到前面，进去问它，你的次人格，它是否同意那三个替代方案比X更有效？

很好，现在，问次人格，它是都愿意负起责任，执行这三种新选择——暂代X模式——一段时间，嗯，六星期试试结果？

狄克：“是”。

第六步骤，依我的意见，是我们这个改变模式最了不起的地方。这叫做生态检查，即明确地认定，这里的狄克，还有我们在座的各位，全都是构造复杂，身心平衡的生物体。如果我们只是单纯地改变了X模式，而没有将他的其他经验和行为的次人格作何反应考虑进去，那等于是蛮干，将白费工夫，为了预防这种缺失，我们才设置这个检查的步骤。

我们要你谢谢你的次人格为你所做的努力，它已经得到它所需要的东西，它也很感满意。现在，我们要问问看，有没有其他的次人格要加入这个程序，你问：“我身上有没有任何次人格反对将要执行的三个替代方案？”然后保持敏感，注意来自任何系统的反应；感觉，图像，或者声响……

OK，你已经得到反应，是什么？

狄克：没有人反对。

你怎么知道？这点很重要，我要求你留神所有的系统，你回去然后说：“没有，没有人反对。”你是怎么知道没有反对的？

你全身都不紧张，你能不能在触觉、视觉或听觉上侦测到任何改变？

狄克：嗯，放松？

放松。OK，这是全身的松弛，我们只是要确定，检查一下是否里外如一，感谢那令你松弛的部分，不管它是什么次人格。接着你要问："如果这代表没有异议，请让我更加放松；如果有反对意见，请让紧张感产生。"我再强调，我们只把"是"或"不是"的信号改变，"是"是增强，"否"是减弱，或者反过来，"是"是减弱，"否"是增强，悉听尊便，我不介意。

狄克：我感到有些人反对。

OK，你有什么确实的体验？是不是有些肌肉紧张的变化？

狄克：是的，在我眼睛四周。

OK，只要你得到一些一般性的反应，你一定要记得检查，并且完全掌握那反对的意义，谢谢那引起你的眼睛周围肌肉紧张反应的次人格，问它："你是否反对新的替代方案？"答案若"是"，请加强反应，否则减弱……。

狄克：减弱了。

在这部位起反应有点不寻常，通常在生态检查时，几乎每个人的心跳都会加快。大部分人心跳频率加快并伴随一种害怕或焦虑。当我要求他们不要幻想，纯粹质问"是"，"否"，增强反应或减弱反应时，心跳速度通常会降下来。据我的了解，这种反应纯粹只是一个信号，表示某些次人格为即将发生的事感到雀跃。

狄克：我同时感到手上有脉搏跳动，但眼睛周围的紧张似乎比手上

的反应更不寻常，所以我才会提起眼睛的紧张反应。

OK，让我们一并检查，这次，你进去谢谢那次人格给你手部的反应，然后问同样的问题："你有没有任何反对的意见？"有就增强，没有则减弱。

狄克：感觉减弱了。

减弱。所以表示那次人格并没有反对的意思。如果这时候出现任何反对，你就要再回到第三步骤去做。你已经有了新的"是"与"否"的信号——手上的脉搏跳动。现在你已经分清楚这次人格的反对和意图有其不同反应，你要不断循环这个程序，直到所有反对的意图都整合过了为止。

通常我们都一直保留头三个替代方案，要求任何反对的次人格再找它必须得新方案，避免干涉到头三个方案。不过你也可以要求正方双方的次人格组成一个小组，去找创意次人格，选出双方都同意的新替代方案。

生态平衡的检查很重要，你们把工作做得非常漂亮，病人也表里如一地在你办公室里改变了，当他们一离开，跟行为有关的一些顾虑便开始浮现，回到家里，他们突然间忘了在你办公室，在团体中那些解读讯息的方式，他们的其他次人格知道，如果他们回到家，就按照他们的方式改变了行为，他们会丧失友谊，破坏人际关系，诸如此类。检查生态的目的，就是为了确保，不会有一心为他好的次人格会被他的新行为模式所阻扰而无法遂愿。当然，检查的唯一真实根据还是来自体验，这是你能做到的最佳方法，确保那新的替代方案能如期执

行。

OK，狄克，如果从今起，六、七周之后你发现你还是在做X模式的老行为，你该 怎么办？那时候……你就会完全了解，这代表一个信号，就是说那三个替代方案并不能贴切地满足那意图。那么你可以再回去找创意次人格，给它指令，为你再多想三个新方法，行为模式就是新方案是否有效的晴雨计，如果试验过一段时间，老毛病依然故我，那就表示新方案不比老方案有用，你就该回去找创意部门为你想别的更好的办法。

行为退回早先的型态并不意味着失败，那只是一种力有未尽的征兆，你必须回去调适。重新架构可以为你做到，我保证他的行为会改变，如果他的行为变回去，那表示新方案不一定比老方法高明，那时他就回去重做程式，找出有没有其他的“隐性利益”牵涉其中，并且创造一些新方案一并照顾那利益。

假如你不能确定地把这种表面的现象看成一种可以再协商的征兆，那么你的心智便会称它“失败”—一旦老毛病没有改变时。如果现象被视为征兆，那么病人才会去注意它所代表的讯息，反正它很可能只是一种讯息而已，但是病人从来不这么想，有这种情况时，他们开始产生一种回馈机制，他们发现只有在特别的时刻才会得到那征兆。

举个例来说，有个人来找我，患了偏头痛，我为他重新架构，所有的次人格都很满意，病人一连两个礼拜都觉得很好，没有问题。然后，在一个特殊的行为脉络中，突然间头痛又来了，头痛引发的启示是，先前的各部协商并不圆满，病人可以跑来问你：“谁在不高兴？这是什么意思？”如果有一个次人格说：“你并没有像你答应的那样坚持

自己的立场。”那么病人就会面临一个单纯的抉择，要么就偏头痛，要么就坚持自己的立场。

我有个女病人，得了严重的偏头痛，她里面有个次人格希望能够常出去玩，假如它不能够玩的话，那其他的次人格就是任何事情都不肯做。砰！它就给它偏头痛。因此她做了一个安排，就是说她会抽出固定的一些时间来从事休闲活动。该疗程结束后，周末来临时，是它该出去玩的时候，而她竟决定要结算报税！于是那次人格只好把她打昏，她打电话来问：“我没有按照约定好的事情去做，现在又开始偏头痛了，我该怎么办呢？”我回答她：“不要问我，问你的次人格，这不是我的问题，我的头又不痛。”

因此，她进去内心，搞清楚她应该怎么做，那次人格对她说：“出去，开你的车，去找找乐子—不然的话—”她一坐进车子里，头痛立刻好了。从此以后头痛再也不会变成她的负担，反而变成一个有更好反应的指示器，她懂得头痛一来就是该外出寻乐的征兆了。

OK,我们跟狄克示范过的整个过程，各位有没有什么问题?

女士：我有没有弄错，就是狄克用不着知道那些新选择是什么吗?

我们宁可他不知道，知道了反而不妙。

女士：狄克，你不知道那三个替代方案到底是什么吗?

狄克：不知道，在某些方面我会因为这样而感觉失败，你晓得，因为我不能想它。

女士：这么说，他如何知道他有三个新的替代方案呢?

他从潜意识得到一个信号，也就是放松的触觉感受，在他的意识上，并不知道那些新方案是什么。

狄克：不过肚子这里觉得蛮好的。

他的潜意识心里知道那些是什么，这就算数了。反正该行为剧它负责扮演的。让我们为这个目的再做示范，狄克说，你能进入内心，问下面那个相同的次人格，使用相同的“是，不是”的信号，它知道一些你并不知道的事。

这叫做“劝服你”(convicer)，跟我们整个改变程式毫无关系，但它可以稍稍安一下人们的心。

狄克：它不肯。

理应如此，如果我是狄克的潜意识心灵，我也不会答应告诉他，他想干预，你看他刚才做什么？他的潜意识次人格不愿意透露明确的消息给他，他立刻就有了失败的感觉！如果他的心智像先前那样表现，我就不会想和他沟通。如果那是一种不随意的信号，那不就是要你相信你的潜意识在对你说：“不行，我不会告诉你任何一个新选择是什么。”对不对?

狄克：对。

现在我要的提的一点是，在第二步骤的要求中，本质上有一个看似矛盾的地方，我们问："你愿不愿意和我在意识的层次沟通？"他能侦测到的任何信号都必须反应在意识层面，即使该次人格说："不，我不愿意。"那仍然算是一种沟通方式。

如果他得到"否"的反应，我会由以下这方面来了解：该次人格的意图并不是不想和他在意识层次沟通，那只是说明它不信任他。意即，它并不愿意透露实质的讯息给他的心智，我尊重它的抉择。我真的相信，潜意识心灵有它的自有，事实上也有责任，避免让心智去应付，处理一些没有用的信息。

有一个时期我们除了深度催眠什么也不做，有一次，一个男的先进来，说来一大堆的难事挡在他面前，阻碍他追求幸福。我说："你愿不愿意告诉我那些事情是什么？"他说："不，我要进入催眠状态，一举改变它，这是我来找你催眠的原因。"我接纳他的行为，我先引导，让他进入深度恍惚状态，驱走他的清醒意识，然后说："我要私下和你的潜意识说几句话。"我一点也不知道这话是什么意思，不过，你跟他说怎么做，他们会去做就是了。他们跟你说话，但它不是你刚才讲话的那个人，因为它知道一些他不知道的事。到底是我发明了这个机制，还是它原本就在那里的，我不知道，反正我要它，也得到它。

在这个特殊的个案里，我可以尽其可能的美其名曰，他的心智乃空无一物。然而他的潜意识资源却是非常丰富，我说："既然你比我更加了解他，我要你告诉我的是，他的行为需要做哪些改变呢？"

我得到的反应是："他是个同性恋。"

“他需要做什么改变？”

“他必须改过来”

“他必须改过来，因为那都是错误造成的。”

“什么错误？”

我从他潜意识心灵得到的解释如下：第一次发生这种肯定显示自己男性性别的事，是在他五岁时到医院去割扁桃腺，为的是对抗，保卫自己。有人在他脸上戴上乙醚面罩，他想推开，在麻醉的状态下还要反抗蛮力，以后麻醉便被设成心锚，变成愤怒感的取代品，从此，每当他开始觉得生气，害怕想要反击的时候，身体就变得麻木不仁，因此，他的心智便判定他是同性恋，他在这种身份下生活了二十五年。

他的潜意识资源说：“你不能让他的心智知道这个错误，因为他要是晓得真相，他会自杀的。”这点我同意，他没有必要知道他在糊里糊涂的男女关系中竟然活了二十五年，最重要的一件事情是，他想改变，因为他要结婚，然而他不能和女人结婚，因为他知道自己是同性恋。他的潜意识无论如何都不会让他知道，原来是他弄错了的这种事实，否则他的一声岂不是一个大错误？他这一生不会全毁了才怪。它希望他保持幻想，以为是由同性恋的纠葛中脱身，产生了新的行为模式。

于是我和他的潜意识心灵一起，安排他发展成为一个异性恋者，将这种改变变成一种精神体验的结果，他的潜意识心灵同意这是最好的解决方法，他改变了，一点也不知道催眠过程中发生了什么事，或者那改变从何而来。他相信那是服用药物的结果，他抽大麻，有神游太

虚的经验，他认为那是药草的神效，并不是

后催眠的建议，他想要这么改变，那么这个方式也就适合他用。

人们内心有许多这种次人格从事相同的工作，次人格想要心智知道怎么回事，因为它相信，心智应付不了，它也许对也许不对。有时候我在诊疗病人时，我会和次人格打商量，容许心智慢慢地一次知道一点，看看心智到底应付得了，还是应付不了。通常次人格发现，心智可以接受这种消息，也有的时候次人格会加强语气主张："不行，我绝不会那么做，我不要心智知道，我会负责改变所有的行为，但我不会通知心智任何事情。"反正很多人都改变了，而且大部分的改变都发生在潜意识层次。在西方欧洲的历史中，我们把改变的观念明确化还是最近的事情。

如果狄克的次人格已经说，它不愿意告诉心智，它的意图是什么，我们还是得往前走，因为告诉不告诉都没有任何影响，我们告诉次人格直接去找创意部门，取得三个新方案就是了，事实上，告诉了他的心智很可能就造成时间耽搁，我是说真的，我敢跟大家这么说，知不知道那些选择，一点都不重要，除非你要写一本书去塑造你的行为模式。就面对面的沟通而言，不论是与内心或与其他人，你不需要用到意识，我主要把他的意识参与层面限制在接收和报告他信号系统的起伏涨落，并且问题以刺激其反应。

这是相当可行的—不仅可行而且相当正面—不要让他知道他的潜意识次人格的意图，也不要让他知道那新选择的内容为何。若当作他都知道了，改变仍然是深远而有效的，事实上，在某些方面，这样的改变甚至更具效果。

男士：要是一开始就得不到一点反应怎么办?

哦，假如你一点也得不到反应，你的病人可能已经死了。不过，如果他不能确定那是不是反应，我会占到他的潜意识那边，说："喏，这个次人格不愿意和你沟通，我也赞成，因为，要是我也不愿意，你还不明白的事情是，这个次人格已经为你做了许多非常要紧的事，它一直替你服务，而你这些时日以来却一直在反抗你内心的一些过程的进行，它们实际是要积极地为你做一些事的。我要向它们致敬并且恭维它们，而且我认为你应该向它们道歉。"我会确实告诉人们进入内心，为反抗次人格而道歉，是他们把工作变得更加困难的。

如果这样还不收敛，你可以威胁他们说："如果你不开始对待次人格好一点，我会帮助它们来杀了你，我要帮它们给你得一个可怕的头痛症，还让你增胖十公斤。"基本上我都会因为得到真正良好的意识沟通。那个人会开始说："恩，我才不相信你说的会那样准。"一面说头还一面上下点着，回应我刚才说过的话。

女士：在步骤三时，你问次人格它想要做什么—由那行为模式带来什么意图。你需要问这个吗，或者知不知道都无所谓?

不需要，只是大多数人都很好奇而已，如果潜意识不愿意透露意图，我们就这么说："即使X模式是你清楚知道要改进的，你愿不愿意相信，这是你潜意识次人格的良善美意。它藉着X行为模式所要带给你的，是希望你有做人的真正幸福？如果你愿意接收这个，就让我们保持对内容的未知，对你自己说'OK,我相信你的用意是好的，我不需要得知或评估你的意图，因为我会设想为，你一切都是为我好。'"然

后进行第四步骤。

几年前，我们有个研习班，其中有个女人对开车上告诉公路有恐惧症，如果我当它是恐惧症来治疗，那应该是更漂亮的手法，但我没有。我把它当做标准的架构重建来处理，为的是显示，以架构重整的方式你仍然可以治疗恐慌症。虽然使用二阶段的视/触抽离模式效果会更快许多。我对她说："哪，你有一个次人格在你靠近告诉公路时把你吓得魂不附体，进入你的内心，告诉这个次人格说，我们知道它在做一件很重要的事，问它愿不愿意跟你沟通。"她得到很强烈的肯定答复，我又说："问它愿不愿意告诉你，它让你过告诉公路就吓得半死，目的是要做事后恩么？"她问了，然后说："恩，那次人格说，不行，它不肯告诉我原因，"

我会做些听起来极奇怪的事情，比方我有时不做催眠架构重整，反而去遵循人们所谓的直觉，那是在我心里有点怀疑的时候。我叫她进入内心，请教那次人格，它是否知道它在为她做什么？她闭上眼睛，不久睁开眼睛说道："哎，我，…我不…我不相信它说的话。"我说，"那再进去问一遍，它是不是说真话。"她再进去一遍，说："我不能相信它所说的。""它到底说了些什么？"她回答我："它说它已经忘了！"

听起来够有趣的，我总是认为这是个了不起的反应，从某些方面来说那是有道理的。你已经活得很久了，如果一个次人格为了某个目的，安排了一种行为模式，而你强烈地抗拒它，反对它，它在你的反击中受了挫，卡住了，以至于忘记原先涉及这个行为的目的何在。你们之中有多少人会陷入争执，吵了半天却忘了原来为什么而吵的？有过这种经验对不对？次人格和人一样，不一定都记得那前因后果。

为了避免长篇大论的无聊理论，我说："哪，这是你的一个个性强烈的次人格，你可会想象过它有多大的能耐？每一次你经过高速公路，这个次人格就有本事吓得你魂不附体，这是相当惊人的能力，你喜不喜欢身边有一个这样的次人格？"她喊道："哇！我克没有像你这样的次人格啊！"于是我说："进去问这个次人格，它愿不愿意做一些令你感激，值得钦佩，真正发挥它才干的事情？"当然那次人格就说了："哦，好啊！"于是我又说："现在你问它，在你斜斜驶上高速公路时，它愿不愿意让你舒坦地保持直觉，呼吸顺畅而有规律，在感官体验上保持敏锐而警醒以策安全。"那次人格说："好啊，好啊，这我会做。"接下来我要她想象几种上高速公路的情况，起先她做不到，还是陷入恐怖心境，因为，即使是在想象中进行她还是感到害怕，但这一次她做得很恰当，顺利通过了，于是她跳上车，真的开到高速公路上去，做得好极了。她觉得太过瘾了，在高速公路上开了四小时，直到把汽油都耗光了为止！

男士：有一个时候，狄克的前额仿佛出现一种紧张现象，我搞不清楚那是他受到干扰或者精神太集中的缘故？

假如你在治疗某人，而你对这点有重大的怀疑，那就全靠你自己去证实它或忽视它，最简单的办法，当然就是用同样的分类法去澄清。我会看着狄克，问他："我注意到你前额上有皱纹，有时候那是紧张的表现，有时候却只是单纯的专注，我不知道你属于哪一种？"那只需要他多花三十秒进去问，造成皱起眉头的次人格，它是否有意假如这程序，如果是，让它加强这部分的紧张，如果不是，请减弱。你立刻就能证实疑虑，不需要再费心思幻想爱那个。你不必幻想，他也不必猜测，你有一个系统能让你透过直接的感官信号去得到你要的答案。

我希望在座的催眠师能认出我们这里所使用的几个模式，一个是分段法(fractionation)：进入内心，然后回到感官体验，轮流交替——催眠的进入与出来。

不管你是不是催眠师，可能听过手指信号或念过信号(ideomotor signal)。催眠师经常会给在催眠状态的人安排一个举动，在真诚的潜意识状态，若举右手食指即表示“是”，如举左手食指则表示“否”，而我们所用的，却只不过是自然念动信号而已，手指信号完全是催眠师随机的强迫接受，而重新架构则留给病人的次人格更大的空间，自有选择它们当时觉得最迫切，也最符合需要的信号系统，那是合乎自然的技巧，有相同的形式，相同的原理，利用自然的手指信号，同时可以让不同的次人格透过不同的管道表达意思，而不是大家共同使用一种系统。

接着，如果某个时候他同时有多种反应，手心出汗，腿的前面有感觉，出现视觉影像，听到赛车的发音——这些信号都是反应吗？这时候我会说：“我很高兴有这么多次人格为了关心你而活跃起来，为了顺利进行此事，请进入内心谢谢它们的这些反应。请各次人格要 非常注意我们的活动，首先，我们要处理手心出汗的现象，我们讲和这次人格沟通。我向各次人格保证，改变的行为不会轻易发生，除非我们做完生态检查，我证实了它们全接收新行为之后。

或者，你可以要求所有的那些次人格组成一个委员会，请它们选定一个信号，然后要该小组集合起它们的共同需要，让创意部门通知，以下如。

男士：假如在第五步骤时，次人格不肯同意负起之行的责任，怎么办？

哦，那么就表示早期的步骤可能搞错了，假使那次人格说："不，我不负这个责任。"而先前它又选择了三个它相信会比原来的模式更有效的新方案，那这没有道理嘛。这是一种讯号，表示你的沟通管道错乱了，所以你应该回去重新肃清。

男士：回到第一个步骤，如果它不帮你还怎么办？你问它："你肯定从这些可能性中做选择吗？"而它回答你："不，我不选。"

你可以跟它说："糊涂！我提供你比原来更有效的方式，而你却拒绝，你是哪门子的笨蛋？"我不是开玩笑的。那真的非常有效，你马上就能得到反应！不过，这也只是一个可能的策略，其他的策略还有许多，"哦，那么你是对内部那些能量的浪费完全感到满意了？"什么策略都可以使用，只要时机适合，你能要到你要的反应就行了。

女士：当行为发生时，你能从何处获知？

一般来说，人们发觉行为改变时，已经过了一个礼拜了，心智真的是后知后觉，这种结果报告我们得到很多。我从前曾经帮一位女士做过架构重整，她有一种蛮奇怪的反应，过桥会引起恐慌症，但是只有在桥下有水的情况才会。她住在新奥尔良，当地跨水而过的桥很多，有一座名叫做斯莱德尔桥，她总是说成"尤其是那座死赖得厄尔桥。"把重音放在后面，等我为她重建架构之后，我说："你回家的路上会经过任何桥吗？"她说："是啊，我要经过史赖戴尔桥。"（译注：slidell有两种发音，重音在前发斯莱德尔，重音在后发史赖戴尔。）发

音重音位置的改变，对我就是一个最佳证明，代表重整架构即将产生作用。

她参加工作坊一连三天，后不发一言，研习会结束时我问起她在上星期五所做过的重整，“上周末你已经开车通过桥了，我想知道你是否有任何恐怖的反应。”她说：“哦，我真的没有想过这个问题。”不过几天之前，她还当它是个难题上台来求助，谁知两天之后她竟若无其事地说：“喔，不是啊，那不过是水上的交通道路罢了。”这种反应和恬蜜昨天的反应非常接近，恬蜜在幻想中开车时，她说：“啊，那只是开车通过一座桥。”再也不会引起要命的冲击，令她受不了的触觉反应了。人们的倾向是想都没想到，等到时候才恍然大悟，对我来说，那比他们一来就感到惊讶，雀跃更值得人欢呼。

那新奥尔良的女人还说：“哎，真令人意想不到，事实上我并不恐惧桥！”

“如果你并不害怕桥，为什么通过的时候又反应市场呢？”

“因为下面有水。你知道吗，这全跟我小时候差点淹死有关，我掉到桥下，几乎灭顶。”

“你家有游泳池吗？”

“你现在才提起，没有。”

“你经常游泳吗？”

“我从不游泳，我不会游泳。”

“你喜欢淋浴还是泡澡？”

“淋浴。”

怕水使她自动衍生许多禁忌，把过去的惨痛记忆一般化，对自己说：“别靠近谁，你会淹死。”她那个次人格知道她要过桥时，就会对她说：“桥从水上过，水是好让你淹死的地方，因此是该让你害怕的时候了。”

我们的病人常会回来复诊，他们亲自来或打电话，我们才能确知他们要的改变有没有发生。基本上我们都会要求这种结果的报告——对我来说似乎是很应该的。经验中，改变经常都在发生，而大部分都发生在潜意识层次，只有在正式的，以人为研究中心的心理疗法和精神病疗法出现以后，人们才意识上注意到行为的改变。

在密西根，我治疗一个有恐惧症的女人，那时候我并不晓得她害怕什么，后来才知道，原来她怕狗。我们诊治之后，她去看可以咯家里养狗的朋友，当她踏进那人家门，看见那狗时，令她非常惊奇的是，那条狗看起来是那么的小，她对她朋友说：“我的天！你的狗怎么搞的？他缩水了！”

男士：狄克的信号系统给他肯定的反应，说它收到创意部门的三个新抉择，如果狄克得到的饿信号是否定的呢？那又如何？

你得到“是”或“否”其实并不重要，重要的是你得到反应，不是肯定，

就是否定。“是——不是”的信号只是为了分散你所诊治那个人的意识而已，如果你获得“不是”的回答，你就给它另一个方法去做，不妨告诉他：“接下来你去跟你这个迷了路的次人格说，叫它和你的创意部门联合起来商量，然后哄着它去变出三种新选择来。”你怎么做都没关系。

要是我，可能会叫他创造一个创意次人格出来，如果他的创造昂发管道不理想，我认为不满意的话。我知道有许许多多方法可以达到相同的目的，你可以问他：“你认识什么人很会做这件事情的吗？我要你详详细细地去回忆，从影像，声音和感觉各方面去体会他们怎样做，然后要你的次人格考虑将之列入参考。这是一种办法，我们称之为“咨询索引手段”。

如果你问一个人：“你可有某一部分可称之为创意次人格的吗？”而他说：“有。”你怎么办？或者他犹豫不决地说：“呃，我不知道。”有一个非常简单的方法可以创造创意次人格，就是使用表象系统和设心锚。你说：“在你的生活中，想出其中的五次，你的行为深具创意，而你一点也不清楚你做了什么，怎么做的，但你却知道那很有创意而且绝对肯定。”当他（她）一个接一个在想的时候，你设定心锚，然后你集合起来变成一个，直接设定为那个人的创造力心锚，你已经把这个人的历史重组了一边。或者你可以问他：“你有没有一个次人格可以拟定计划？好，叫它想出三种不同的方式让你为新行为作计划。”所谓“创意”这名词只是千千万个选择之一，目的是为了将你的活动组织起来罢了。

你若想卡在过程之中，只有一个办法，那就是一成不变地死做。你对病人说：“恩，你可有一个部分可称之为创意次人格的？”如果那人

直盯着你，回答：“没有。”那么你就改变用词，“你知道你有一个次人格专门负责做那些奇奇怪怪的事的？而跟它打交道的方法就是碰触你的太阳穴！”你可以瞎掰，只要其结果能衍生新方法以满意它的意图就行了。而且，如果阁下你没有这种创造力，为你自己发明一个吧！

其他还有许多方法，也还是达不到这效果的，你有没有再想一下，这就是许多人在这里所做的，你们都看到它奏效，而你在问：“其他那些所有做不到的方法是什么？”

我相信你们可以制造出一百种没有效的方法出来，事实上，许多人就会。问题的重点是，当你做了些事，而产生不出好效果时，就该改用别的办法。如果你一直懂得使用别的办法，事情就会弄成功。我们希望你们相互间都能成功，这样才有可无查询的经验，找一个你不认识的人做同伴，联系架构重建。如果你有任何问题，我们就在场中。

架构重整大纲

1.确定你要改变的模式（X）.

2.与负责该行为模式的次人格建立沟通管道。

a.“为我之行X模式的次人格，请问你可愿意在意识层次与我沟通？”

b.建立“是——不是”的信号意义。

3.辨识行为（即X模式）与意图（即次人格之行那行为的目的）的差别。

a.“你愿不愿意让我知道，透过X模式，你想为我做什么？”

b.如果你得到“是”的反应，请次人格开始和你沟通，透过意图。

c.你的意识是否接收它的意图?

4.创造新的替代行为以满足那意图，请次人格在潜意识层次告诉你的创意部门，它有什么意图，然后由创意部门所提供的选择中，挑出新的替代方案，每选一项就要得到“是”的信号才行。

5.请问该次人格：“在往后适当的行为脉络中，你是否愿意负责执行，那三种新的替代方案？”

6.生态平衡检查。你问你的身体：“我身体的其他次人格是否反对这三位新的方案？”如果得到“是”的反应，那么就从上面第二步再重做。

有一次在交流分析学会开研讨会，我说我相信每一个人的每一个次人格都是一种有价值的资源，会中一位女士说：“我从来没有听过这么荒唐的话！”

“我没有说那是真的，我的意思是，身为心理治疗者，如果你相信它，你会收获至大。”

“哦，完全一派胡言！”

“你根据什么相信那是一派胡言呢？”

“我就有许多次人格不值半毛钱，它们成事不足败事有余，就是挡路。”

“试举一例。”

“我有一个次人格，不管我做什么，从头到尾它就只会跟我说，我做不到，我一定会失败。它根本不需要那样刁难我，使事情徒增困扰。”

她说她会被高中退学，当她想我再复学时，次人格对她说：“你不会做到的，你不够优秀，你太笨了，那很难为情的，你做不到的。”然而她做到了。甚至于她想上大学，那次人格还是泼冷水：“你做不到的。”

我于是对她说：“恩，我要直接跟那次人格讲话。”我跟你们说，交流分析的人一听这话就愣住了，在他们的牧师里没有这一项，然后我一面跟他们说话，一面盯着他们的左肩看，把他们搞的不知如何是好，这可是一个非常有效的设心锚机制，因为，从那时候起，每次你看着他们的左肩时，只有那次人格能听见你的话。

“我知道你的次人格在为你从事一件重要的事，而它的做法是偷偷地进行，虽然你不欣赏它的作风，我却欣赏。我想要告诉这个次人格，如果它愿意告诉心智，它在为她做什么，或者它能获得一些它该得的奖赏。”

然后我要她进入内心，问那次人格，它在为她做什么正面而积极的事。它出来的答案是：“我在激动你。”她跟我说了这话后，又说

道："哎，我认为好奇怪。"我说："喏，你知道，我不认为你会由此可能到这台上来，在全体学员面前做示范。"她悍然站起，穿过教室，坐了下来。你们学过策略的人，了解正反两极反应现象的人，都看得出来，那次人格其实就是一个懂得"效用"的神经语言程式执行师。它知道，如果它说："啊，你去上大学啊，你做得到。"她就会说："不行，我做不到。"但如果它对她说："你不敢逃学的。"她就会说；"噢，是吗？"然后走出去做给你看。

现在，如果我能叫那次人格停止这行为模式，却不做其他改变，你们想那女人会发生什么事？……她就不可能有任何方法可以激动她了！这是为什么我们要做生态平衡检查的缘故。生态平衡了，那新的行为模式也符合其他次人格的心意，因此在第六步骤时，我们基本上在创造了一个沟通系统，讲这个人的意识能和负责新行为模式的潜意识次人格互相表达意思。而且我们也真的在这领域找到更具功效的替代行为。当然，我并不确知，当这个研讨会结束后，这种安排是否有助于他们成为一个完整的人。

我再举另外一个例子，我曾经见过原先胆小如鼠的人去参加肯定自我的训练，结果觉得很具侵略性——那样咄咄逼人，以至于他们的丈夫或太太离他远去，连朋友也没有一个肯再和说话。他们到处吆喝人，极端自以为是，招人讨厌，朋友一个个都敬而远之，这是一种两极化的失控，或钟捶的两极摆动。为避免发生这现象，有个方法就是要设置保险机关，就像生态平衡检验。

当你沟通完毕，为该次人格创造了新的方案以替换原先出问题的旧行为模式，你要问问其他所有次人格，对这些新的替代方案可有什么反应。"有没有其他次人格反对我行为的新选择？"如果有次人格反

对，它一定会使用明确的信号，也许属于同一系统，不过一定尽其可能的明确。如果你的肩膀突然紧张，你说："很好，我的心智所知有限，如果你表示'是'，请加强肩膀的紧张感，如果'不是'则请减轻。"如果有人反对，这是值得高兴的结果，意味着，另有一个人次人格，另有一个资源，很活跃地为了你的改变而加入阵容。你该回到第二步，然后再重新做过一遍。

有一件事要注意，我认为这点可以区分真心的优秀沟通者和不合格者，那就是要使用明确的语言：所说的话必能获得你要的反应。粗心大意使用语言的人就会得到粗心大意的反应。维吉尼亚.萨提尔使用的语言很精确，而米尔顿.艾瑞克使用的语言更精确，如果你问问题的造词用字很精确，那你就得到明确的资讯。举个例来说，有人跟你说："进入内心，问你那负责该行为的次人格是否愿意改变？"而得到的反应是"不"，答得好！因为你没有提供给它新选择，你不是说："你愿不愿意沟通？"而是直接就问："你愿不愿意改变？"

另外有人这么问："请问你，我这负责该行为模式的次人格，你愿意接收我的创造力所提供的选择吗？"回答是"不愿意"，谁说不对，你的创造力一点也不摘掉你这方面的行为啊！那该作选择的次人格就是该为你旧行为负责的次人格，它才知道这个事情，你的创造力并不知道。

男士：如果潜意识里的创造部门拒绝提供任何选择，那该怎么办？

如果你尊重它，绝不会发生这种事。如果你身为心理治疗师，却不尊重人们的创造力和潜意识，它干脆就停止与你沟通。

女士：我的同伴和我发现，我的心智最不喜欢接纳改变。

我完全同意。对心理治疗师更是如此，那是可以理解的，因为心理治疗师有个非常好管闲事的心智，我所认识的现代心理神学，虽然研究的是人，但几乎都暗示着，若要行为改变，保持意识知觉是有必要的。这是胡扯。

女士：我弄不清楚自觉和意识的分别，完形派治疗谈判谈到自觉地重要性，而且——弗烈兹.皮耳氏说："拜托你的心灵，诉诸你的感官。"充分的自觉，我想那是指体验。我想他怀疑你能不能不受意识的干扰而得到感官的知觉，他在《DMZ of experience》里提到，他说，当你对你自己说话时，你所能体会到的经验只有越来越少，制造视觉影像还比较接近经验的体会，又说，让你自己有感觉最能获得经验，"DMZ"跟你在真实世界付诸行动是非常不一样的。

我想他暗指的是，你可以纯诉诸经验体会而不要在意识上内省，他称之为"处于此时此地"，我们则称之为"当下"。我们拿来会做策略使用，在研讨会上面对大家时，我们用以组织我们的知觉作用与反应。在当下，你不跟自己说话，没有影像产生，也没有感觉，你纯粹只是读取感官经验，并直接反应。

完形治疗派有一个心照不宣的规定，就是 认为解读线索是不好的事，你应该避免。如果你看往别处，你就可以避免，但你看往别处时，你就进入内心经验，我们称之为"内观"，而弗烈兹希望每个人都在当下，当然，他也在内心告诉他自己处于当下比较好！他是很有创造力的人，我想那是他的意思没错，但谁也不知道。

女士：你说当重建架构行不通时，我们都会知道。

我在这教室里绕圈观看时的确这么认为。你们试着练习，而没有达到效果。不过那不是针对对方对方法的批判，而是针对自己评论，在使用它的时候创意不够，缺乏足够的感官体验去接纳原本就在那里的线索。如果你认为那“没有效”——而不是判定你自己多么愚笨不知调适——据此评断出该学习些什么，开始探索什么，若是这样的话，那么心理治疗会变成真正开拓自我的机会，而不是批判自我的机会。

我教催眠的时候发现一件事，我想那是催眠在我们这个圈子无法盛行的主要原因之一。你是催眠师，你把一个人催眠了，然后给他一个挑战，诸如“你将不能睁开你的眼睛。”大部分的人不愿意让自己做这种试验的，在催眠训练研讨会上人们总是问我给说：“如果我给了病人指令，而他们却不照着做，那该怎么办呢？”我就答道：“你再给另外一个。”如果他们没有得到预期的结果，他们就认为失败了，却没有想到这会是个机会，让你更具创意地反应。

这里有个真正的大陷阱，你若在沟通开始之前，先就预设好，“正确的”反应该有哪些成分组成，那么你所得到的结果，很可能严重缩水。不过，如果你只是照着策略，做些介入，然后一切交给感官去判断，注意看你获得什么反应的话，你会发现，所有的反应都可资利用。没有什么反应是好的或坏的之分，只要能用得上，任何反应都是好反应，那会是改变过程中的下一步。你会失败只有一个途径，那就是半途停止，决心不再为它浪费时间。当然你也可以一而再，再而三地重蹈覆辙，那你的失败经验也就没完没完了了。

有个研究计划我想你们每个人都应该知道，有一组人，三分之一去

学心理治疗，三分之一等消息，另外三分之一去看心理治疗影片。那些在等消息的人，进步的程度和其他两组的人一样好，这是对该研究计划的评论，而所谓评论就是如此而已。这个发现在我看来，彷佛说的是我们这个世界，当我做评论时，唯一我能辨别的就是，该计划说明了学心理治疗的那些人能力不足，碰到不寻常的观念他们就卡在那里动弹不得，而其实那新奇的观念说不定就是一个大好机会。

我从数学界转入心理学的领域，我一踏进来第一件弄明白的事情是，他们做的事都没有效果，至少对那些还待在医院里和私人诊所里的人而言——其他的人都回家去了！因此，我首先要弄清楚的是，治疗师对他们病人所做的事情我不会去做。唯一不值得学习的，是他们已经做过而毫无成效的事。

我在某个人的私人诊所里见到第一个病人，我进去观看那心理治疗师和一个年轻人谈了一小时，当病人一面谈到他的家庭生活是多么可怕时，那女心理治疗师满怀温情，非常同情，充分地设身处地，他说："你知道，我太太和我从来没能真正在一起过，真是糟糕透了，我竟真的觉得有强烈的需要，走出家门，有了外遇。"而她则说："我了解你为什么能做得出来。"他们就这样你来我往，谈了整整一小时。

一小时到了，她转头向我，问道："嗯，你有什么需要补充的吗？"我站起来，看着那男的，说道："我要告诉你，你是我见过最无聊的男子！在外头背着你的老婆鬼混，到这儿来却趴在这个女人肩膀上哭，那没有什么用处的，因为你也不想改变，你往后一阵子的生活会跟现在一样悲惨，除非你跪在地上，狠狠踢自己一屁股，回去跟你老婆说，你是如何希望她和你配合。用确定的话，一句话明明白白告诉她，她才会了解你到底要她做什么。如果你还不这么做的话，你永

远会跟现在一样惨，没有人有办法帮助。”这是相对于心理治疗师的两极作法，让呆若木鸡，被我骂得体无完肤，他离开办公室，回家去和他太太解决了婚姻问题。他完全照我跟他说的话去做，之后他打带年华给我，告诉我那是他生命中最重要的体验。

然而，在他照着做的那段时间，那心理治疗师一致要说服我，说我做错了！她向我解说心理治疗的概念，以及我的建议何以会吴小勇，然后就跟我保证，我的作法错误了。

男士：但她并没有阻止你。

她阻止不了！她全身动弹不得！但她没有错，她不是使用那方法的人，然而，对那男人而言，却再适合不过了。甚或，那只是她平常惯用方式的相反方法，并不是说我所做的比她的方法更具威力，只能说，这个方法对他比较合适，更何况其他那些方法都不会生产任何效果。那心理治疗师的行为没有弹性，她只会用一种方法做事，她不能从事完形心理疗法，以为内她无法向任何人大声喊叫，她不会选择这种手段。她是如此的温馨，我相信有许多人从来没有被人温馨对待过，而发生在她周遭的，是如此崭新的经验，她对他们有一定的影响力，然而，那还是不能帮他们产生特定的改变，而这又不是他们来寻求心理治疗的原因。

女士：我们的做法是，问同伴的心智说：“你是否同意不去破坏，不要做那对我……”

噢，你这是在假设心智可以破坏！你可以不必理会心智，它无法破坏潜意识心灵，它破坏不了它不想要的那个原始抉择，而且它也不可

能破坏得了新的选择。

你在重整架构时所要做的，是给予潜意识必要的多样性，它先前只有一种选择来得到它所要的结果，如今，它至少有四种方案——三种新的，一种老的。而心智仍人没有获得任何新选择，因此，在必要多样性的原则下，哪一个意识才是真心的掌控着？在你知道之前就已控制局面的潜意识，而不是你的知觉意识。

有许多人误以为心智控制他们的行为，对他们而言这是很要紧的一种幻觉，在许多大学教授，精神病医师和律师之中，那更是中毒甚深，无药可救，他们相信他们的日常行事都是心智在指导。如果你也认为这样，你可以做一个实验，下一次有人伸出手要跟你相握时，我要你清楚地知觉，故意不要举起你的手，看看结果如何，你的手是否举了起来。我的猜想是，等到你的手已经举了一半了，你的心智甚至还没有察觉到，那是该介入干预行为的时候了。我这是在说明，谁才是真正的掌控者。

男士：这套方法如何在团体中使用？

我希望你注意到我们如何在这里使用！你在做架构重整时，单独所花的时间约占百分之七，八十，在那里等对方的反应，起初做时，你可以以由某一个人开始，我们两个人曾经一次做过十到十五个人，到底能做多少人，唯一的限制条件是取决于，你能得到多少感官经验以便反应，你的局限应该由你感觉器官的灵敏度来决定。

我知道有一个人这么做团体重整，每一步骤都是大家一起进行，“每一个人确认某行为模式，每一个人进入内心，你得到什么反应？”“我

有一种感觉。”“请它加强，代表是。”“你得到什么反应？”“我听到声音。”“要它们大声一点。”“你有什么反应？”“我看到画面。”“叫它亮一点。”他一个一个处理，而其他人都在一旁等待，这是另外一种方法，如果你的人同质性高，进行会比较顺利。

男士：我有点好奇，你有没有对罹患癌症的病人做过——叫他们进入内心，和引起癌病的次人格交谈？

是的，我曾经在福德屋斯的希蒙同当顾问，我有六七名癌症末期病人，所以我把他们视为同一个团体，工作进行很顺利。我有足够的感官经验，而他们彼此的同质性也高，我才可以那么做，他们只用观想就得到非常好的回应。你使用我们为重整架构所开发出来的沟通方式，加上所有精妙的表象系统的帮助，我不知道会有什么限制，我倒很希望知道是哪些。要找出这个答案，唯一的方法就是假设我能做到，放手一试。

我们有个学生，他为癌症病人减轻所有的疼痛，还做了一件我认为更难忘的事：他在半个月内使一个橘子大的卵巢肿瘤小时了，根据医学理论，这根本是不可能的事，那病人的报告说，她照过X光，证明肿瘤不存在了。

你们当中有念过医学院的人，难免做过帮倒忙的事，我要稍微谈一下。医学常模的基础在科学常模，而科学常模在干这种事：它说“在复杂的情境中，你要以科学方法找出答案，只有一条路可走，就是把每件事都局限于一个情境，其中只留下一项变数，然后你改变那变数的值，看看在该系统内有没有什么变化。”我想这是个非常好的方法，可以在经验世界里找出因果关系，但我并不认为这用于面对面与人沟

通，试图改变对方的行为模式之上。与其限制面对面沟通的行为，你不如毫无限制地改变你自己的行为，只要你需要就使用，为的就是引导出你所想的反应而已。

医学界的人长久以来也愿意承认，人们会在心理上“致使自己生病”。他们知道心理的知觉机制可以衍生疾病，而具有安抚效果的东西又可以治疗它。但这项知识并未在我们的文化中充分拓展其功用，重建架构是这种努力的开始。

重建架构是针对任何心身性症候的一种做选择的治疗。你可以假设任何一种身体上的症状都是心身性的，然后以架构重整去处理——确定那个人已经让所有的医药资源都发挥了作用。我们假设所有的疾病都是心身性疾病，我们并不真的相信这是事实。然而，如果我们当它真的来处理，那么我们就有好而适合的反应方法，去帮助有困难的人，促使那些困难在医学界人士看来并非心身性疾病。不论是我们处置过的失语症，或瘫痪的病人——根据医学检验，系器官病变而非歇斯底里所致者——我们仍旧经常能够使他们的行为改善。你可以说，那些人是在假装被改变了，但，只要他们这一辈子都能装得像，我没有什么怨言。对我来说那是再真不过的了。

我们的问题不在于什么是“真的”，我们在乎的是，做为一个沟通者，我们需要什么信念系统来从事工作。如果你是个外科医生，有人骨折了来看你，我想你理应先处理他的骨折，而不是扮演镇定自若的游戏。如果你是个沟通者，你把医学长模引申来用，希望改变心理毛病，那么你就是犯了大错了。那不是有用的思考方式。

我想，精神分裂症和神经官能症最后的治疗，可能还是诉诸于药物

控制，但我不认为非如此不可，我说他们可能会那样，是因为在我们这个国家的训练结构里，已经使得心理治疗领域产生了无能症，心理治疗师就是产生不了结果，有些人可以，但他们所做的努力还不能蔚为风气。因此我了解到我们所做的努力其中有一个功能：把参考资讯变成一种形式，不但便于学会，也便于广泛传播。

我们也把酗酒当作一种心身性的不良行为——就像过敏，头痛或幻纸肢痛。酒精是一种心锚，就像其他药物一样，酗酒者告诉你他为什么变成一个酒鬼，基本上有一套说词："只有透过喝酒我才能获得某种体验，是作为一个人非常重要而正面的感受——同志爱，由某种神志清醒，或什么都可以的状态逃脱——因为这个心锚就叫酒精。"除非同志爱这个隐形利益透过某些其他行为得到照顾，他们还是继续不断地回去找那个已被设定的心锚。所以治疗酗酒问题有两个步骤，其一，确定隐性利益已在其他活动中兼顾，他们可以有同志爱，但无需再回去喝得醉醺醺来获得。你必须去找出他们各自的特殊需要，因为需要乃是因人而异的。

一旦你教给他们有效的方法，满足了他们自己的隐性利益，再无需借助酒精的帮忙，接着你要为他们另设一个心锚，以取代酒精刺激，他们便不至于要在酒精作用的心态下才能体会他们需要的经验了。他们做过一对一的诊疗，即使酗酒非常厉害，只要我们确定两阶段都兼顾了，就没有问题。

男士：你是否基本上假设，每个独立的个体都有办法在意识上告诉你，她的隐性利益是什么？

从来不！我们的假设是他们做不到。

我们在这里示范的六阶段架构重建，有几个特别的优点，例如，这套程式设计在形式上的安排是，让每一个人事后都可以自己做，用来改善他们生活上的任何不满意的地方。

你 也可以用在行为上，事实上，除了适用于我们现在示范的领域外，它还是行为矫治的大网和策略。在一般正常的治疗关系中，心理治疗师负责以语言及非语言的行为诱导出病人的反应，直接打通和那人各次人格间的通道，并且和那些次人格沟通，在这种一般的治疗过程中，病人随次地变成他的各种次人格，她（他）会哭，发怒，高兴，狂喜，不一而足，她（他）会由各种外在的管道流露出，其意识状态已然更改，而且已经变成了我要沟通的那个次人格。

在架构重建时，我们退到程序里，要她（他）创造出一个创意部门，由他负责在所有次人格之间，维持一种效率高，成果显著的内部沟通体系。不过，这相同的六步骤程式也可以当作有用的原则，运用在一般性的各种心理治疗工作上。第一步，确认要改的行为模式，这和平常的治疗过程中，你问病人："你今天想有什么特别的改变？"是一样的，接着你才得到一致的反应。

在一般心理治疗中，只要你够灵活，和次人格建立沟通管道的方式非常多，试举激将法为例，假设我的病人非常的沮丧，和那沮丧次人格联络的一个方法是直接和他谈话，如果我要和他内部一个不希望他沮丧的次人格联络，我会说："要命，你好沮丧！你是沮丧中最沮丧的一个——我敢说你这辈子都是沮丧的。除了沮丧，你从来没有其他任何体验，一点也没有过。

“没有啦，也不是这辈子都这样，过去——”

“喔，不会，我打赌你根本不会有。”

“不，不是一辈子都这样的，上个礼拜就有个把小时，我觉得还不错的……”

换句话说，把你眼前所有的情境加以夸张，如果你表现不矛盾的话，你会得到两极化的反应，一旦那个人被激出另一种反应，你就可以设感应点。

女士：我有一个病人，他会说：“这是可笑的，我不会这样做。”

很好啊，怎么样。

女士：你觉得这观念可笑吗？或者你认为，你知道的……

不。嗯，首先呢，我不会让任何人跟我说这种话。我想那是因为我在工作开始之前做了许多“实现的布置”，我做许多呼应，契合，映现的工作，因此，你也许可以把我的话当作一种解释，那就是说你对这个人事前的准备工作没做够。

或者你也可以把它当作一种信号，就是你和你要沟通的那次人格已搭上线，他们的行为给你一种讯息，而他们的言语符号的又是另外一种。如果你看出来目前正在活跃的次人格，就是告诉你说事情可笑，而也正是你需要沟通的那个，那你就不要使用六步骤的程式，你立刻改用一般的心理治疗程序，你已经和那次人格建立了沟通模式了，向

前去用以前我们谈过的方法设立感应电，不论你什么时候需要用到，你都可以随时和它联络上，在一般心理治疗程序上，这种就是属于成功的反应。

不管你是用六阶段程式或一般心理治疗程序，诸如我刚刚提到的，你现在已建立了沟通的管道。中华要的事情是，你只能相信成果报告——而不是那个人心智的自我解释。如果你接受他的自我解释，你就陷入他原先的同一困境：意识的了解与潜意识的意图双方沟通不良。假如你偏袒其中一方，将所有损失——除非你拥护的是潜意识的立场，原因是，潜意识到最后总是会占上风的。

如果你的病人会拒绝和潜意识次人格扯上任何关系，也不在乎什么次人格的存在，你可以这么跟他说："喏，我可以向你保证，你意识上一直在对抗的那个部分，那个使你一直在做X行为的次人格，其实是在为你做些对你有益的事，我要站在它那一边对抗你的心智，直到你的潜意识次人格找到新的行为模式，比你现在使用的要高明许多，我才觉得心满意足。"你把话说到这样，对方是不会怎么抗拒的了，这是我的经验之谈。

重建架构的第三步骤是大多数人从事家庭诊疗时所用的主要方法。这么说：你遇到一位脾气暴躁的父亲，维吉尼亚.萨提耳的作法是，等待他把怒气发泄得差不多了，就说："我想告诉你，我从事家庭诊疗这么多年，我见过不少心中有气的人，也有不少能够把怒气表达出来的人。我想，对每个人最重要的事情是，当他心中觉得有情绪的时候，都能够表达出来，不管那情绪是幸福感，抑或是愤怒感，就像你刚才所体会的。我要赞扬你，也希望你们家的其他成员都有这种选择权。"听到没，这就是呼应："接纳，接纳，接纳。"然后她紧张地靠近

那父亲，说道：“现在，你愿不愿告诉我，隐藏在那愤怒背后，受伤害和寂寞的感觉呢？”

另外一种行为架构重整的形式是说：“你对每一个人都这样大呼小叫吗？你没有怒斥送报生吧？你不会吆喝你的技工吧？你这是在告诉她，你在乎她所做的事是吗？你发脾气就为了这个吧？我的意思是说，我注意到，你不关心的人你不会对他发脾气，这一定是一种关怀的表现。你知道吗？这是他关心你所作为的一种表达方式呢！”

“好了，对于你知道这件事，你心里有什么感觉？”你们当中有多少人听维吉尼亚.萨提耳这么说话？这是个奇怪的句子，不一定有什么确实的意义，但却有其作用！这是另一种行为架构重整的例子，原理相同，但它牵涉到内容，只有这一点不同。

卡尔.惠特克(Carl Whittaker)有一个很好的架构重整模式，很显然是他自己发明的，来了一个丈夫抱怨道：“过去这十年来，从没有一个人照顾过我，什么事都要我自己做，我已经被训练得2百般全能了。从来没有一个人会担心我。”卡尔.惠特克说道：“感谢上帝，你学会自己站起来，我真的非常心上能这么做的男人，你难道不为自己感到高兴吗？”这是行为架构重整。如果一个病人说：“哎呀，你晓得，我想我不是一个完美的丈夫。”卡尔就说：“老天保佑！我可以松一口气了！这个礼拜我已经见过三个完美的丈夫，他们是那么乏味！”他所用的策略是，将接收到的沟通先决条件可以逆转。

我们最先开发架构重建的技巧，乃是由观察维吉尼亚.萨提耳从事家庭诊疗的始末而来，我们已经又开发了其他几种架构重建的系统模式，将在我们的另一本书《重新架构：NLP以及意义的转换》

(Reframing:NLP and the Transformation of Meaning)中详细说明，在该书中，我们同时提供对酗酒，家庭诊疗，公司决策以及其他特殊个案的重新架构模式。

重建架构的部分内含在几年前被介绍过，那活动叫做“脑力激荡”，人们聚在一起，纯粹作自由联想，非常明确地对平常容易赋予价值判断的反应给予保留，当脑力被顺利地激荡起来后，人们衍生出非常多的观念和点子，比采用其他模式一起讨论的效果还好。

这个方式之所以有效，其主要原因是，他们在结果和过程两者之间作了详尽的区分——结果是指我们为什么要使用这个资料，而过程是指和别人共同衍生出观念的步骤。架构重建使用同样的原则，不过更加广泛。

我在家庭诊疗，公司仲裁中一再的注意到，成员中总有一些人想要达成某种目标，他们开始讨论到在未来那种理想状态下的一些特色，范畴，优点或缺点，这时候，其他的成员在协商的过程中，仿佛有一种受压迫感，不得不表明立场，解释说在目前的情况下，公司现存着某些条件的限制，因此无法达成那目标。

其实，他们说的没错，只是忽略了一个时间的因素，现存在公司里，家庭里是有些限制使得目标无法实现，具体地说，就是目前不可能去做那些提议中的事。如果你是公司或家庭的顾问，你可以趁机教他们分辨不同的反应。一旦肃清了这点，你就可以避免计划进行过程中百分之九十五的无谓争执。你可以劝服公司里的人，让他们知道，虽然未来属意的那些提议和目前在条件限制下的一些作法，在性质上完全不同，但让一些人自由地讨论一下对公司是有益无害的。这是一

个例子，从一些经验范畴中理出头绪，用有建设性的方法化解歧见，稍后再将双方的意见整合回到同一个系统里去。

调节的时候你还需要一个监控者，你们大家想必都有这种经验，你在一个公司的回忆或家庭诊疗工作中，不管别人怎么说，总有这么一个人老要唱反调，不管你提议什么，那个人总是觉得有责任提出质疑，能够这么做不是没有好处，但也可能造成处处掣肘。在那节骨眼上，你有什么技巧可以施用的？有谁能提出有效的解决办法？

女士：你可以升高情势，要求他们贡献更多些。

所以你会运用完形疗法的夸大技巧，你主要的目的是什么？

女士：哦，要他们住嘴。

他们不再干扰，这是从心理治疗借来的好转换方法，这是“简易心理治疗”的特色，她用的是那些心理治疗师惯用的三种模式之一，叫“对症下药”模式。举个例来说，有人跑来找米尔顿.艾瑞克森，要他帮忙减肥，通常，他都会指示他（她）在半个月内增胖五公斤，而且要不多不少。这举止看起来有点不可理喻，不过方法却很有效，因为有两种情形会发生其中之一！不是那人体重减轻了——一种两极反应，反正他就是为这目的而来——就是他增胖了五公斤。很奇怪的是，他不增三公斤也不增四公斤，偏偏就增五公斤。既然他能完成这种任务，行为的假设前提就是，他要重几公斤他自己可以控制。用这两种方法，情况无法稳定，我从没有听说过有人可以稳定，总有一些突发状态会发生。萨瓦多.米钮辛也会用同样的伎俩，加入某一个家庭成员，去颠覆整个运作系统过程，说：“请注意，我发现我们可以指派团体中

某个人赋予特殊任务，这有利于讨论的进行，在我从事公司顾问的经验中，我认为有助于公司的开会，其他的成员可以放心地专注于某些议题……等等。”然后你指派那个人负责挑毛病，如果有人提出了设想周全的提案，或者经过一连串讨论，有了完整的提案出来了，那个人的任务就是在里面其实，他们说得没错，只是忽略了一个实践的因素，现存在公司里，家庭里是有些限制使得目标无法实现，具体地说，就是目前不可能去做那些提议中的事。如果你是公司或家庭的顾问，你可以趁机教他们分辨不同的反应，一种是符合未来状态的反应，另外一种是针对目前状态真实描述的反应。一旦厘清了这点，你就可以避免计划进行中的百分之九十五的无谓争执。你可以劝服公司里的人，让他们知道，虽然未来属讨论一下对公司是有益无害的。这是一个例子，从一些经验范畴中理出头绪，拥有建设性的方法化解歧见，稍后再将双方的意见整合回到同一个系统里去。

调解的时候你还需要一个监控者，你们大家想必都有这种经验，你在一个公司的会议或家庭诊疗工作中，不管别人怎么说，总有这么一个人老是要唱反调，不管你提议什么，那个人总是觉得有责任提出质疑，能够这么做不是没有好处，但也可能造成处处掣肘。在这节骨眼上，你有什么技巧可以施用的？有谁能提出有效的解决办法？

女士：你可以升高情势，要求他们贡献更多些。所以你会运用完形疗法的夸大技巧，你主要的目的是什么？

女士：呃，要他们住嘴。

他们不再干扰，这是从心理治疗借来的好转换方法，这是（简易心理治疗）的特色，她用的是那些心理治疗师惯用的三种模式之一，叫

（对症下药）模式，举个例子来说，有人跑来找米尔顿.艾瑞克森，要他帮忙减肥，通常，他都会指示他（她）在半个月内增胖5公斤，而且要不多不少。这举止看起来有点不可理喻，不过方法却很有效，因为有两种情形会发生其中之一！不是那人体重减轻了——一种两极放映，反正他就是为这个目的而来——就是他增胖了五公斤。很奇怪的是，他不增三公斤也不增四公斤，偏偏就增五公斤。既然他能完成这种任务，行为的假设前提就是，他要重几公斤他可以控制。用这两种方法，情况无法稳定，我从没听说过有人可以稳定，总有一些突发状态会发生。萨瓦多.米纽辛也会用同样的伎俩，加入某一个家庭成员，去颠覆整个运作系统。这是个非常好的例子，把心理治疗所用的技巧转移到公司的调解运作中去。

我来提供给你们另外一种用法，你发现有挑战性的行为起而干扰，你可以暂时终止讨论过程，说："请注意，我发现我们可以指派团体中某个人赋予特殊任务，这有利于讨论的进行。在我从事公司顾问的经验中，我认为有助于公司的开会，其他的成员可以放心地专注于某些议题....等等"然后你指派那个人负责挑毛病，如果有人提出了设想周全的提案，或者经过一连串的讨论，有了完整的提案出来了，那个人的任务就是在里面找漏洞。你向他们解释，透过对漏洞的侦测，他会迫使那提出议案的人更加详辩异同。将提议修心又修心，使它符合实际又有效果，你不但对症下药，而且把它制度化。我有过一个经验，只是对症下药，但下次开会时，同样的情形又发生了，我又得再安排一遍。有个方法你不必一再地费神去介入的，就是建立制度，指派那个人当作挑战者，让他负责挑毛病。

基本上你已经克服了那行为产生的不良影响，现在，你还能控制挑战应该在何时提出。这是如何使用的例子。你不是去防止行为的发

生，而是利用它的发生。所谓利用，其主要引申意义为，但凡任何人，任何方面朝我使来的力量，我绝对不去对抗，我受之利用之。利用，或因势利导（utilization）是东方武术，例如合气道、柔道里的心理对应哲学，也是心理武术的平行策略，你永远是接纳外力而利导之，你不会回击获挑战——当然也有例外的时候，如果那人所呈现出来的问题有可能使他们陷入困境，你就得彻底打垮他，因为那问题牵涉到他们正在使用的模式：换言之，他们困住了自己。不过，当然啦，这又是很矛盾的，因为，如果他们不是真的困住了自己，他们也不会来找你了。

我们这么说吧！继母有个提议，而汤尼是那个担当挑战者的人，当汤尼开始干扰会议时，我就说："好极了！汤尼，干得好，现在，你听好，汤尼，我在想你必须要敏锐地察觉，我们现在还没有准备让吉姆去自取灭亡，因此，先让他完整表达清楚，别人也有了回应之后，那时，我会给你心好，那么你立刻就发难，OK?"我实际上是传递了这个讯息："可以，但时候未到。"

女士：如果是由外面请来的顾问这么做行得通，但你已经是里面一份子了又该怎么做?

你是外来的顾问或里头的成员，功能应该都一样，如果你的口气仿佛那是你的提议，也许有些人会讨厌你，不跟你合作，因此你必须很技巧的区建立架构，那不是你提出来的提议，是你从别的地方引用来的，你认为它应该对你们全体都有好处，你可以隐喻式地运用，你说："我有一天在芝加哥，和一位公司顾问度过很有意思的夜晚，我去开会，那个主持人告诉我们以下这个故事。"然后你就照我刚才告诉过方法去铺陈你的故事，如果你做得看不出破绽，那么那就会是个他们

能接受的提案。通常你可建议他们试着两小时做做看，到底值不值得，如果行得通，他们会继续做下去，如果不行，你也没有多大损失，反正你也不要他们继续试下去了。

我要指出一点，在讨论当中，如果不相见容的两方立场，能被导入特别设计的行为脉络离去，那将会为整个公司注入生命的泉源。那行为脉络乃是经你设计的框架，涵盖了整个争议的过程，因此，这些争议，这些相反意见的讨论，只不过是呈现一些不同的方向，而所要达到的目标却是相同的，那目标也是双方都同意的。

我举个实例来说明，乔治和哈利是一家公司的合伙人，每个人拥有百分之五十的股权，我当他们的公司顾问。哈利说："我们必须扩充，你不成长就只有死，尤其是我们今年应该在亚特兰大、查达努家和迈阿密设立办事处。"乔治在那边说了："听着，你跟我一样清楚，哈利，去年我们在芝加哥，密瓦基设办事处，经费本来就有限。事实上，他们还不能自给自足，生意尚未做到很稳定，能给我足够的信心，认为可以放手一搏，拓增这些办事处。如今你说我们有多少时间可以解决这个问题？"

这两个人之间，对下一步公司该怎么发展，在内容上有不同的意见，在这种情况下，有一个策略一项无往不利，那就是把他们两个人的反应加以重新架构，他们两个人有共同的意见，彼此都想要结果，在他们的反应中也提出了各自的解决办法，因此你首先要做的，是找出共同的目标——建立一个架构。接着，你领导他们如何建设性地研讨彼此的提议，因为，那个扩充公司的营运结果使他们两个人都同意了的，只是提出的解决方案不同而已。

所以我会如以下这么做："等等容我插句嘴，只是要确定我没有误解两位。哈利，你希望扩充，因为你要公司壮大，增加营运收入，可对？"然后我转向乔治，说道："据我了解，你目前反对扩充营运，你的着眼点是，密瓦基和芝加哥的据点尚不稳定，因为在你的标准里，你一定要确保公司服务的品质维持在一定的水准，你提供高品质的产品，而且你希望维持该品质，否则，就是白费工夫了。"乔治说："当然啦，你干嘛问这个？"我就会说："OK，我想我了解了，你们两位都同意，你们要扩大营业，同时也要确保公司的服务品质。"他们两个都说："是啊。"现在你已经要到了他们共同的协议了，可以给他们重建架构，你说："很好，既然我们大家都同意，我们努力的目标一致，那么让我们想个万无一失的办法来达成目标。现在，乔治，你提个特别详尽的建议，说明你如何知道芝加哥和密瓦基的办事处，能维持稳定的公司品质，你又可以根据这种信心，把同样的经验搬到别的新据点扩充运用。哈利，我要你提出确实的证据，用以证明何时适宜开张分公司，你看到什么，听到什么，足以容许你判定，现在可以在查达努加设立新办事处，而同时又能维持你所提供的好服务品质？"

首先，我使用能强调基本特性的语言去建立架构，然后确定心锚已经设定，"既然我们都同意那结果…"接着我就单挑他们一直在争执的提议——如今都被定位在彼此同意的脉络中了——把他们引回感官经验的层次上。我要求他们每个人要提出证据，能够支持那结果的达成，这样一来，他们的争执才有意义，我会监视他们的言语使用，确保他们你能够尽量明确，做出好的决定，你总是能想出需要什么证据让你的提议比别人的提议更高明的。

我提供各位一个特别的策略，你注意听A和B两方面的抱怨，然后呢问自己(双方的说辞如何比较？比较之后，如何给他们的内容归类？他

们两人又什么共同的目的？两个个别不同的提议中，有没有隐藏着相同的意图？)都琢磨清楚了之后，你便大胆介入，详细说明，得到他们双方的同意，接下来，他们才能在同意的范围内做有利于达成共同结果的争执。

我和狄克做的六阶段架构重整，和这个在形式上有着相同的特征，我们找到一个点，是他的意识和潜意识让心灵都同意的，就是说达成某种目的有利于他个人。

哈利和乔治现在都同意他们现在要完成的目的是什么——不论是他们其中那一个人的提案，两个人共同的，或其他新的选择—该结果必然是有利于公司的团结，因此我不理会个人特殊行为，只追究双方的共同目标—公司合伙的双方，或身为人的双方—是否有共同的基础。现在，你已经建立的同意的架构，如果你还去改变特定的行为以找出一种行为模式，可以达成彼此共同的目的的话，那未免太琐碎了。

加入争执的人多于两位，通常如此，你可以把情势简单化，把讨论理论化。就说……(等等，我被我们这种讨论方式搞迷糊了，让我们稍微组织一下，我希望你们每个人都要非常的留意，你们的任务是观察，注意听这两个人怎么提出意见，同时协助我在会议进行中，找出他们有什么共同点，)你们可以分成两个人一组，每次和一组人讨论，你一面这么做，当然同时也在引导他们如何成为观察着的行为模式。

人们对于改变有一些很奇怪的想法，在我三十几年的人生经验中，改变是唯一的常数，有件很怪异的事，这也是自然心锚设定的一个很好的例证，那就是，人们认为改变和痛苦是密不可分的，在西方的文明中，，这个思想已经见肉深根，这个是很荒谬的，改变和痛苦之间

没有必然的关系，有吗？琳达？恬蜜？狄克？有吗？

有一种人，你得加入痛苦他们才会改变。那就是心理治疗师，大部分的心理治疗师都相信，不论是在潜意识或者是意识层次—改变一定要慢慢来，经过痛苦挣扎，你们当中有多少人，在我们示范的过程中说："这未免太简单。太快了吧！"如果你检验一下使你这么反应的隐性假设前提，你会发现，它们结合了痛苦，时间和金钱等因素—其中有些因素影响至深，有很现实的经济考量，因此你应该检验一下你自己的信念系统，因为你相信什么，结果就是什么，它会显现在你的声调，你的身体移动，还有当你倾身向前对着某人做这件事情的时候，所表现的迟疑与犹豫。

我们提供给你工具都很有效力，是一流的手段，不论你以前受过什么心理神学的熏陶，我想这些是你最起码该要用的。

如果你决定要尝试失败，那也是做的到的，有两种方法你一定能尝试到败绩，我想你必须知道那方法是什么，万一你想失败，你才知道如何下定决心。

第一个方法是，绝对要冥顽不灵，你可以完全按照我们所教的步骤去做，但不要管感官体验，不要管你的病人有什么回馈，那保证你一定失败，大部分的人失败也都是因为如此。

第二个方法是绝对要表里相互矛盾，如果你内心有个让人格说什么都不信心三分钟内可以治好恐惧症，而你却一意孤行，这种表里不一会在你非语言沟通里显示，你也就前功尽弃了。

我所认识的每一种心理治疗法，其中都包含着严重的心理毛病，每一种学说都认为，他们的理论，他们的地图等于实际疆域，他们不认为你可以完全随机的编造一些东西，加诸于某人，改变他们的行为，他们不知道，他们所相信的事情也同样是编造的，而且完全是随机的，没错，他们使用的方法的确可以诱导出反应，有时候也解决了你正在对付的问题，但是，还有其他上千种方法可以实行，也可以诱导出上千种不同的反应，举个例来说，交流分析（TA）有一种方法叫做（再认父母）他们把病人的年龄往上追溯，给他们一对新的父母，如何操作顺利，这套方法有其功效，交流分析相信人之所以混乱，是因为他们在小时候缺乏某种特定的经验，因此你必须让他回去重新体验，长大后才会有不同的表现，这是TA的神学理论，你接受这套信念体系，你就会引起TA的心理毛病。从TA出来的人不知道，你可以从其他千百种方法得到相同的结果，而其中很多方法比再认父母要快上许多。

所谓的信念系统，一面代表着一套据以从事某些特别事件的资源，一方面也是你因而不能做别的事的一种严重限制。信念的一个价值，是它使表里一致，这个部分很实用，它使别人不能相信你，但它同时也筑起了一道巨大的现实之墙。我的相信系统是，你将发现做为一个人你有这些限制，而替别人做心理治疗你也同样有这些心理限制。你的病人到最后都变为你个人生活中的隐喻，因为你犯了一个很大的不幸的错误，你相信你的观念就是事实的真正描述。

有办法可以避免这种错误，那就是不要相信你所做的，这个方法可以让你做些事情，而这些事情都不是“你自己”，“你的世界”等所能容许的。最近我想到要来写一本书，书名叫做《你发现真我之后，你买这本书，以期变为别人》。

如果你只是把信念系统改变了，你就会有一套新的资源和新的限制，能够有机会选择不同的治疗模式去为病人服务，比起只有一种模式来，实在有价值多了。如果你相信其中的一种，你受到它的局限，就跟那些模式受到本身的局限是一样的。

摆脱局限的方法之一是，学习进入一种改变了的心态，在当中你可以编造模式，一旦你知道你所存活的这个世界完全是编造的，那么你也可以编造一个新的世界。

现在，如果我们要谈到改变意识状态，首先我们必须先谈意识状态，你现在在这个时候在时间的意识里，对不对?

女士：我想是的。

Ok，你如何知道这一刻你有意识？你的经验里有哪些元素让你相信，你是在一种正常的意识状态呢？我想要了解这个意识状态里有什么东西让你知道你在这里?

女士：喔，我能听到你的声音。

你能听到我的声音，所以说你有外在的听觉，有没有人这时候有内心自白的?

女士：我心里有声音。

是吗？当然你听我说话时，是另外一个人在你内心说话吗？这个是

我希望知道的，我会继续说下去，这样你就可以分辨出来。

是男的，女的或者什么东西?

女士：女的 。

好，那么你们有一些外在的及内在的听觉经验，所有TA系统的人都有这些体验。他们有一个“批评父母”，他们会问：“我这么做对吗？”没有人会这样问自己的，他们到了TA心理治疗师办公室。他们就会问这个批评的父母。TA会为你做这些事情。OK，你们还有没有其他体验？我说话时你听到了什么影像吗?

女士：没有，我是从外面看到你的。

OK，所以你有一些外在的视觉经验，你们有什么触觉经验没有?

女士：你不提我还没有感觉。

OK，是什么经验?

女士：嗯~~~我可以感觉下巴有点紧。

另外一个说法是问：“你有没有察觉到什么？”那么你你就会告诉我此时此刻你的意识状态，所以，我们有了明确的听觉，视觉和触觉，没有人有味觉，嗅觉体验的吧！有吗?

女士：没有

OK，我也不认为你们会有。现在，我的定义，所谓改变你的意识状态，就是把目前的状态，改变成另外其他可能的组合。例如，如果你只是听我的声音，而不是你自己内部的对白，那么就能引起你心态的改变，因为你平常不会这么做，当别人在讲话时，大部分的时间你都是在对自己独白，如果，你不向外看，只是在内心里制造一个清晰、鲜活，焦点集中，影像丰富的图画，那也是一种心态的转变。例如，你要去看字母的字和数量，一个桔子，你自己坐在沙发上，手摸着耳朵，在一个可以读取听觉的位置，你点着头……

另外有一点，你的触觉是固有的感觉，下巴紧的感觉和对沙发的感觉，用手去摸脸的湿热，感觉都不一样，大大不同，用你的一只手去碰你的大腿，你自己的心跳，胸部的起伏，在你做深呼吸的时候。我的声音的抑扬顿挫模式，声调的改变，你双眼的专注与你瞳孔的变大与缩小，眼皮的不停的关闭，还有重量的感觉，现在，你能体会到意识状态的转变吗?

对我来说，是这些引起意识状态的改变。做法首先是发现那里有些什么东西，然后做些举动，让别的的东西进到意识里来，一旦你能主导意识状态的变动，你就能使用一些技巧、策略、来加进一些选择。

女士：我想在那个时候，我意识到发生了什么事情，也能阻止它，如果我愿意的话，因此——，可是，你并没有阻止。

女士：没错，但是你到底能不能是别人进入一种变动的心态，我对这个论点仍不清楚，，我还是不——

哦，这是一种蛮可笑的论辩，因为，会跟你存心对抗的人，只有那些看透你伎俩的人，我可以叫那些抗拒我的人进入恍惚状态，我只要给他们一个指示，那么他就会做相反的事情，他立即就进去了。最典型的例子是，母亲常常叫孩子："不要哭"，他们其实是引起了两极反应，使孩子进入变动的心态，除非孩子懂得必要的多样性，否则他们是别无选择的，你叫他不要笑，他偏偏要笑。

谁可以叫另一个谁做什么，是属于必要多样性的问题，如果你行为的多样性比你的催眠师大，你可以进入催眠状态，你也可以无动于衷，全看你想这么做。亨利。希尔（henry hilgard）发出一个催眠指令，而对着一万个人要起作用，当然，他发现只有某种比例的人会进入恍惚状态。

进入另外一种心理状态一点也不奇怪，你们经常在做这件事。问题在于你是否应用它来从事改变，如果是的话，你应该如何使用它呢？引导并不是那么困难的事，你所要做的，是针对那个人所没有察觉的经验变项，对他说话，所以，问题就在于你要跟谁说？怎么说？了。

如果对方视觉很强，那么你要对他做的，就跟对现在这位，非常注意她下巴紧张感，又跟自己说话的女士的作法不同。对这位女士而言，让她进入一个影响集中而丰富的意识状态，那就是改变，但对一个视觉的人来说，那是正常的心理状态，处于改变心态的人，选择的机会大过于他正常的清醒状态。很多人以为进入出神状态代表着丧失自主，所以才有人会问："你能让人进入恍惚状态吗？"你为他们所做的，是让他们进入一个有更多选择的状态。这其中也有很大的矛盾之处，在变动的意识状态下，你没有办法遵照一般的世界模式行事，也就是因为如此，你才有无限的机会与可能。

由于我可以根据表象系统来呈现不同的心态，我也可以把它当做微积分演算出其他还有什么可能性，估算一些从来不会存在的变动状态，然后找到他们，我在学完形治疗法以及其他形式的治疗法时，并没有发现这种可能性。他们的治疗模式并没有囊括这么自由的选择机会，如果你想要进一步学习引导及转换变动心态的细节，请参阅我们的著作《出神入化——催眠的最高境界》（Trance-formationsNLP and the Struc.ture of Hypnosis）

我有一个学生，我认为他相当优秀，令我欣赏的是，他不对自己工作，他反而花很多时间进入变动的意识状态，为他自己带来新的现实。我想当心理治疗师对自己工作时，其结果经常是彻彻底底地把他们自己搞糊涂。有一次，一位女士请我去主持一个工作坊，，在工作坊开课的前三个礼拜，，她打电话给我。说她改变主意了，于是我叫我的律师告她违约。她有好长号长的时间去准备这工作坊，而且做一些她说她会去做的事情，她把所有的时间花在“评估”她到底准备好要开班或不开班。她的心理治疗师打电话给我，劝我不要告她，他说：“其实嘛，她也并不是没有花时间来研究这个问题，她自己已经弄了好几个月，用来决定她是否准备好要开这间工作坊了。”

我认为事情再明白不过。她原可以这么做：早几个月前她就该打电话给我。告诉我她还不确定，她不这么做，却反而像在内部意识上试图解决外在经验，我认为这是很吊诡的，这话我一说再说，当人们来找你治疗心理毛病，如果他们意识上已经有了现成的资源可用，那他早就已经改变了，就是因为他们没有，才会来找你。身为心理治疗师，如果你有意识的想改变你自己，你就是在给自己找糊涂，你可能陷入各式各样有趣但没有用处的环套中去。

我有个学生，起先是我的病人，那时他还在念大二，他说：“我有个严重的问题，我认识一个女孩，交往非常顺利，然后她就来我这里过夜，我们相处愉快，可是第二天早晨，我一醒来的时候却不禁想到（唉，我要不是娶了她，就是把她赶下床，再也不要见她。）”

那个时候，我有一点惊讶，竟然有人会跟我讲这种话！我从来都想不通，人们竟然会这么限制他们的经验世界，在他的天地里，他只有那两种选择而已！

当时我和约翰一起工作，约翰看着他，问道：“你有没有想过可以对她说句'早安'就好了吗？”然后那个学生：“喔……”了一声，我想那句话有点像心理治疗的伎俩，一种刺激，接下来他该怎么做呢？他要说：“早安！”然后还是一样，不是脚伸到她背后，把她踢下床，就是向她求婚。应该还有更多的选择余地，在他心态迷惑，又喔了一声之后，我靠过去，说道：“闭上你的眼睛。”约翰说：“开始做梦”在梦中你将学到所有可能的选择机会，除非你把他们全都找出来，否则你的眼睛就不会张开。他坐在那里梦了六个半小时！我们到别的房间去休息，六个半小时内，他坐在那儿想出各种可能性，他不能离开，因为他的眼睛不肯睁开，他试着站起来走路，但找不到门出去，而他在六个半小时内想出的各种可能性，其实一直都跟着他，只是他从来不曾让这种创造力传达出来而已。

重建架构是提供一个管道，好让那个人问：“嘿，我还有别的是什么办法可以解决？”另一个方面，它也是对人的最基本的批评：“不要在想你的行为了！”跟自己说个故事，然后想出其他不同的叙述方式，然后突然间，你的行为就有不通的转变了。

人有一件事情很有意思，当他发现事情做不同时，他们就会更费力去做。例如说。你到初中去，观看孩子们在玩游戏，有一个小孩子上来就推了另一个小孩一把，其他小孩都来推他的胸，下一次，同一个小孩再来推他的胸，所用的力量可得大一点，因为后者会吧胸挺的更直。

有件事大家从来不明白的是，如果大家都直接针对问题直接解决，而你不直接针对问题解决。结果会怎么样？米尔顿。艾瑞克森曾经做过一次，我闻所未闻，最快速的治疗。我听说事情是这样子的，1957年在帕罗。亚朵的荣民医院，精神科医生带着病人排队等在大厅，一次只进来一个，米尔顿有点故弄玄虚，这半做做，那边做做，医生带着病人出去了，他们开始批评米尔顿什么都没有做，是个骗子。

有个一年轻的心理学博士，他是那种你经常看到的，可靠的医生，带着一个17岁的青少年，曾经持刀伤人，做过所有他认为对人有害的勾当，那个孩子在队伍里等候了好几个小时，看着病人梦游似的走了出来，他很担心，“啊 ……他们到底要怎么样整治我？”他不知道人家是不是要电击他或者做点什么，他被带了进来，房间里有个人柱了两根拐杖，站在桌子后面，两外还有一个人在一旁观看。他们走向桌前，米尔顿问道：“你为什么带这个男孩子来？”心理学博士开始解释病情，把病人的历史尽可能的详细报告一遍，米尔顿看着心理学家，说道：“坐下吧！”然后他转身看着那个青少年，问道：“你下个礼拜再来，所有的行为都完全改变了，那时你就会有多意外？”那男孩看着他，答道：“我会非常意外！”米尔顿于是说：“出去，把这两个人带走”

那心理学家想，米尔顿是不想医那个孩子了，和大部分的心理学家

一样，他看错了形势。第二个礼拜，那孩子的行为完全改变了，从头道脚，彻彻底底，那心理学家说，他一直想不通米尔顿到底做了什么。依我的了解，米尔顿只做了一件事，他给那个孩子机会读取他自己的潜意识资源，他说："你会改变，而你的心智却一点也不用插手。"千万别低估言语的效用，你这么说："我知道你有许多现成的资源可以运用，你的一声用不着费心去怀疑，你有办法使自己喜出望外的，你们每个人都一样。"如果你真正表里如一的表现出，人们有这种资源而且一定会改变，你等于从他的潜意识里注入了动力。

我第一次去看米尔顿，我注意到其中一件事，他竟然那么尊重潜意识的程序，他总是来回的在潜意识和意识的活动中得到证明。

在语言学中，有所谓的"话在嘴边"现象，你们都知道那指的是什么吗？那就是说你知道有个字，而你也知道你知道那个字，但你就是说不出来，你的意识甚至知道你的潜意识里找到那个是什么字，我提醒人们这就是明证，人们的心智所知不及冰山一角。

有一次我替一位语言学教授催眠，将他的意识遣回记忆中去，我问他的潜意识心灵是否知道"话到嘴边"的现象——因为他在许多班级都示范过。他的潜意识心灵对我说："是的，我知道那是怎么回事。"我说："如果你知道一个字，为什么你又不肯提供给他的心智呢？"他竟然对我说："他的心智太狂妄自大了嘛。"

在上一个工作坊里，我们在做策略，设计让一个女士忘记她叫什么名字。当场有个男的说："我绝对没有办法忘记我的名字的"我说："你叫什么名字？"他则说："我不知道！"我说："我向你的潜意识道贺，虽然你根本没有。"

我很惊讶催眠竟被人这么有系统的忽略，我想它被人忽视的主要原因是，运用这套方法的人，心智上并不信任他。但我学过的各种催眠方法，其中都包含这种神游经验。完形学派建立在积极的幻想之上，交流分析建立在抽离之上，他们都很出色的语言诱导。

上一次研讨会上，有个男的从头道尾抱着怀疑的态度，在做练习时，我走过他身边，听他在和同伴说："你能不能让你自己出来这画面？"那是一种催眠指令啊，如果我信任催眠的话，他简直是在叫我走进去！我相信的是，这个字用法不当，它应该用在许多不同的经验，不同的心态。

我们习惯在做架构重建之前做催眠引导，然后我们发现，可以不必让病人进入催眠状态就可以做架构重建。这是我们会进入神经语言程式学的原因。我们想"啊，如果真是这样，那么我们就可以重建他们的架构，把我们所知道的，深入的催眠状态应用进去。"所以，我们找了一个两人团体在一个晚上把我们到处所读过的，能想出来的催眠方法，都编入程式中做深度催眠。我们发现，不必任何正统的诱导，我们就可以产生"深入的催眠现象"。我们治疗健忘症，积极幻觉，音痴，色盲————什么都可以。有个女人整个晚上拉斯里想入非非，拉斯里走了过去，拉起那女人的手，她是手竟漂浮在半空中，而她却不知道为什么。那有点像鬼怪卡通片，是我们在做催眠术时，和想入非非结果一样快乐的体验。

在治疗恐惧症的技巧里，让你看着自己站在那里，漂离自己的身体，看着你正在看年轻时候的你——这是深入的催眠现象。它需要你做积极幻想，脱离自己的身体，这真是非常有意思。然而你所要做

的，不过就是给对方明确的指示，一百个人当中，有九十五个可以轻易而快速的照做，只要不要表现的好像很困难。你永远要表现的仿佛你在轻松引导一件不容易做到的事，那么他们就会勇往直前，进入深度催眠状态，改变他们的心态。

神经语言程式是一种合乎逻辑的步骤，只要你明白它容许你按照形势和方法去做事，它的成效比以往在催眠很心理治疗所做的都要高，NJP能让你自己决定，主观经验里有哪些确定的自由选择，是你达成目标所必须的，大部分的催眠纯然是一种随机的程序，如果我给某人一个建议，那个人必须自己想出一个落实执行的方法，而一位神经语言程式设计师，即使我使用催眠，我会详细描述我要他做什么，以便于落实那建议，这是我们在这里所做的，和几世纪以来人们所做的催眠术，其中最重要的差别。这是非常要紧的差别，因为他让你可以准确的预测结果，避免副作用的产生。

使用架构重建，策略和设心锚，——所有的神经语言程式学的工具——你可以再催眠时得到你所要的反应，但这也只是其中的一个方法而已，你要尊照正统的的催眠方法去做也很有趣，而结合NJP和催眠术，你会觉得更加有趣。

举个例来说,有一种叫梦幻手臂的技巧，对小孩子非常有效——对大人也是。首先你问："你知道有一只梦幻手臂吗？"引起他们的兴趣后，你又问："你最喜欢的电视节目？"当他们读取视觉讯息时，你注意他的眼神往那边转，当眼球转动时，你将他们的手臂往同一边举起，并且说道："我要举起你的手臂，只要你一看完整个节目，你的手臂就会放下来，现在可以开始看了"于是孩子看着他们最喜欢的电视节目，你甚至可以伸出手，拦住他的手一会儿，说道："广告时间到

了。”把这讯息也加进去。

我要告诉你们做这件事的极限在哪里。我有个病人，他脑子里老是跟着一种很严重的幻觉，我从来也分辨不出来那是什么东西，他给它取了一个名字，那个字我从来没听过，是一个几何符号，活生生的，跟着他到处跑，那是属于他个人的一种恶魔，但他并不叫它恶魔，他可以在屋里指认它，并和它对谈，我问他问题时，他会转过身问道：“你认为如何？”在他来看我之前，有位心理治疗师跟他说，它是他的次人格，到底是不是我也不知道，但他也相信是他的次人格从中作梗。我靠近他说道：“我要举起你的手臂，只要你一整合成功，我要你把手放下来。”接着我很快把他的手臂放下，一切都没事了。整合的确发生了——因为我已经用语言将其结合了。

有一次，我问一个TA的心理治疗师，那一个次人格能完全控制他的现行意识行为？因为人们似乎没有办法选择什么时候做“父母”什么时候能做“小孩”，于是他举出某个人次人格，TA把什么东西都定个名字的，我说：“能不能进入内心，请问那次人格，是否可以暂时把你的心智打晕？”他就说了：“嗯~~，这个吗……”我说：“你只进去问一声，看看会怎么样。”于是他就进去问了，……他的头朝一边倒，失去知觉……真令人惊讶，使用语言的威力竟然这么大。我一点也不认为人们真正了解口头和非口头语言的形象。

在心理治疗开始之际，我通常会对人们说：“如果你的心智开始觉得太痛苦，我要你的潜意识心灵说，我认为它有权利和责任让你的心智避免任何不愉快。你的潜意识资源有能力做到”也应该这样做——保护你自己不做没有必要的思考，而且使你的意识经验更加愉快。因此，如果你的意识经验开始产生任何不愉快，你的潜意识心灵便能让你的

眼睛慢慢眨着而闭上，其中一只手举起来，而你的心智可以飞驰到一个愉快的记忆力去，好让我能私下跟你的潜意识交谈，因为我不知道你曾经遭遇过的那件痛苦的事情是什么……

我的意思是说，当X发生时，用这个方法回应，然后给X一些规定，我不说“想一想那件曾经发生过的不愉快的往事。”我说的是：“我不知道……”这和在“家庭改编”里所使用的是同一种模式，叫植入问题模式。维吉利亚从来不会说：“你想要什么？”她总是说：“咦，我问我自己，为什么一家人会飞六千里路来看我，我不知道，我很好奇。”当我说：“我不知道你整个生活中，最痛苦最悲伤的经验到底是什么？”时，那些东西一定存在意识之中。

人们对语言并不做有意识的处理。他们在潜意识层次处理，他们只能意识到其中非常少的一部分，还有一大堆我们称之为催眠的，是在非常特殊的情况下使用的语言。

改变一个人的意识状态，给他们新程式，新学习，新选择是一回事，而让他们知道他已经在一种改变过的心态，这又是另外一回事，完全不一样。不同的人有不同的策略劝服自己相信某事，一个人建立起对催眠术的认识与信任，这和他懂得使用催眠为工具是大不相同的，对于浑然不知他已经在出神状态的人，你把催眠当治疗工具会容易的多，因为你可以在潜意识过程中和他更加顺利的沟通。只要你能对那个人建立起潜意识的回馈环，你就能够改变他的意识状态，那么他也更容易忘记。

这方面我最爱举黑尔为例了，我有一个学生开了一个研习班，最后关头她认为她不配做人，离开了本州。参加的人都已来到研习班现

场，有人打电话给我，说：“所有的人都来了，我改怎么办？”我就在附近，所以我就过去看看，说道：“好吧，我今晚就跟大家一起共度，我不是来教工作坊的，不过我很希望了解你们想获得什么。”黑尔说：“凡是我能找到的催眠师，每一个我都找过了，而且只要谈到催眠的研讨会，每一个我都参加，每次都自愿上台做示范，但是我从来都没有被催眠过。”

我想这是某个人一再尝到败绩的表示，所以我对自己说：“喔，哇！真的很有意思，也许这个家伙真的催不到，也许其中有些耐人寻味的地方。”他答道：“没有啊。”我说：“怎么回事？”他说：“恩，你在跟我说话，我坐在这里听，然后我闭上眼睛，又睁开眼睛。”我说：“你有X吗?”X是代表他刚才示范过的某一种催眠现象，他说：“没有。”我就想：“奥。原来，这是他健忘的一种作用”

我再催眠他，并给他很详尽明确的催眠暗示，他要记得他所做过的每一件事。然而他还是没有记忆，当然，在现场的每一个人都快被他逼疯了，因为他们眼看着他做过所有的示范。我试着要大家跟黑尔说：“告诉黑尔，你们亲眼所见的事。”他们也都说了，他却仍表示：“这一套对我没效，我没有做过，如果有我会知道的。”黑尔的奇妙在于，他不止一个，而他们彼此之间并没有连接管道，没有沟通的方法。于是我想，好吧，我来给他们凑合凑合，我说：“正当你在意识清醒状态是，我要请你的潜意识心灵做个示范，证明它可以举起你的手，只让你的右手臂进入催眠状态。”他的手臂开始不听指挥的浮在半空中，我想，这下总可以叫这家伙相信了吧。因为只有他的手被催眠了。而他直视着我，说道：“好吧，算我的手背催眠，但我其他的部分并没有进去啊 。”

忘了跟你们说，我有个规矩，就是一定要做成功。所以我就把他的催眠过程录影下来，给他看录像带，他竟然不能看！我们扭开录影机，他立即失去知觉，结结实实的，他不能看见录影带，我告诉他，如果他不在出神状态的话，他就可以看见录影带，因此，他坐在录影机前，打开机器，然后昏了过去。我们关掉机器，他有活了过来。我们再打开一次，又过去了，整个晚上他坐在哪里想要看自己被催眠的录影，却无法遂愿。于是他开始相信，他可以被催眠，然而他却搞不懂为什么会这样。

从这个事情，我得到一个启示，不再担心人们是否知道他有没有进入催眠，只留恋我要的结果有没有达成，把它当做改变现象来使用。催眠师对自己做了很可怕的事情，他们总是无法让病人信服，病人却会被催眠，其实这是无关紧要的。那只是一种手段，不是病人改变的主旨，对任何事他都不是重点，不管他们知道不知道他们曾经进入催眠，他们终究会注意到，他们的行为已经改变了。

设心锚和架构重建的情形也一样，只要你是用感官经验去检查你的工作，病人是否相信他们的行为已经改变，这与他没有什么关系，他们将会在体验中发现——如果他们肯花心思去注意的话。

我们提供给你的资讯和一些模式，都属于形式的沟通方式，其中并不牵涉到内容，你可以用在任何人与人的沟通和行为模式上。

我们还没有开始估计，使用这些材料都有些什么可能性，但是我们非常非常重视这件事，我们现在所做的，莫过于想出办法使用这些资料。我们尚未研究出各式各样的方法，把所知道的东西放在一起使它有用，而且我们不知道有什么限制，使你无法使用这个姿讯。在本次

研讨会中，我们介绍过也示范过一、二十种可行的方法，总之，一切都在经验架构之中。只要你能有系统地加以运用，它就会形成一套完整的策略，使你获得任何行为的改变。

我们逐渐地降低教学和心理学治疗的层面，因为，在临床心理学界有一个普通的假设前提，是我们个人不表赞同的：他们认为改变是一种矫正的现象，你发现哪里不对，于是你就是去修理它，如果你问100个人："你希望自己能这样？" 99个人会对你说："我们能希望停止做XX事情"

这里有个完全不同的态度看待改变，我们称之为左右逢源或更天丰富的方法。我们不看事情出什么错，该修理它，你就是单纯地想着有什么办法可以使生活边得更丰富，这是可能的事，你问自己："做些什么会是有趣的，能怎么做会变得有意思？" "我可以为自己发明些什么新能力，新可能性？""我如何把事情做的真正妙绝至极？"

我第一次做心理治疗师，有一个人走进来，说："我希望和别人的关系会好一点。" 我说："喔，所以你跟别人的关系搞不好？"他说："不是，我和人们处得不错，我很享受我的人际关系，我是希望能够做得更好。"我在我的治疗锦囊里找了找，能看为他找到什么，却什么也没有发现！

几乎没有人会跑进来跟你说："啊，我很自信，不过，乖乖，你知道，如果我能再多一倍的自信，那不知该多好！"通常他们会说："我从来都没有自信。"我说："你确定吗？"他们就说："绝对确定！"

左右逢源改变的观念很难让心理学家接受，生意人比较听得进去，

更愿意付钱来学习怎么做。通常我们团体开班，而来的一半是生意人，另一半是心理治疗师。我说："现在，我要你们做的，是进入内心，想三个非常不同的情境。"生意人进入内心，卖了一部车，打赢了一场官司，和一个他真正欣赏的人约会见面。

心理治疗师进入内心，想起小时候被打，离了婚，事业一塌糊涂，一生都抬不起头来！

最近我们在研究所谓的创造力强的个人特质，我们找到了一些天才的人，找出他们所使用的一套潜意识程式，然后把这套程式输入别人的脑中，看看那潜意识程式是否能让别人也通过考验。我们在广告公司所做的"复制"工作，就是针对公司组织所做的范例。

我们从事这项工作时，那些原本是问题的问题，心理治疗认为重要的问题，都不见了。我们完全避开了碰到问题的关卡，因为，当结构改变时，每件事都跟着改变。所有的问题只不过是结构在作用而已。

男士：会不会出现新的问题?

会的，但却是有趣的，进化的问题，每一件事情都会出现问题，但新的问题比旧的更有意思，"你今天准备怎么更进一步的改变？"这是一个非常不一样的处理沸水的方式，比如你问："哪里出了问题？"或"你怎么行为不当？"要高明得多。我们记得有一次在一个班上，有为完形治疗师说："今天谁要工作？"没有人举手，他又说："在场真的没有压力太大的问题？"人们面面相觑，摇摇头，说："没有。"他看着大家，说：你们到底怎么啦？要是心里没有痛苦，你们就不会真正有所感，"他真的这么说，我大吃一惊，突然间所有的人都痛

苦起来，大家都说：“你说得对！如果我没有痛苦，我就不是真的。”砰，所有的人都陷入了痛苦，于是，他们终于可以做心理治疗了。

那种改变模式不能制造出真正的左右逢源，具有创造力的人出来。我希望的是形成一种指导性的结构，可以创造经验，让那些有兴趣的人得到理想的结果，心理治疗可以使人变成很多东西，但很少是有趣的，我不认为这是任何人的错，我想那是整个系统的问题，在这套心理治疗和心理咨询系统下，他们预设前提的结果，大部分的人完全不知道那些假设前提是什么。

在我四处走动，听你们练习架构重建时，我看到很多人把模式改变了，我相信那是你们在做心理治疗时，一种习惯性的行为特征，并不是要做新的尝试。这使我想起一个故事：

大概十五、六年前，丹佛动物园进行大重建，有一只北极熊刚好运到，但适合它居住的环境还没有布置好。顺便一提，北极熊是我最喜爱的动物之一，它们很会玩，体形大，优雅，做很多好玩的事。暂时安置它的笼子不够大，熊在里面只能朝单一方向走过三大步，转个身，朝原来的方向再走三大不回来。那北极熊在那特制的笼子里待了好几个月，无法自由行动，最后，就在笼子四周现址上，那适合她居住的环境终于建造完成，熊也放了出来，你们猜它怎么了？

顺便猜一猜有多少大学生里受测试的学生仍然不死心地走着迷宫，非找到那5块钱钞票不肯罢休？他们偷偷地在夜里跑回去，寻遍迷宫，到处看，也许这次真的能找到！

这三天来，我们给了你一大堆的资讯，完全超过你意识资源的负载，我们还想借几个例子给各位，我们认为有助于某些人进行程序。有没有人读过唐璜的门徒的？里头有个卡洛士.卡斯得纳达，在第二册或第三册里，唐璜给了卡洛士一个建议，我们不会把这个建议给你们任何一个人，不过，我们会说一遍，也许会有人觉得有用。

你晓得，唐璜要为卡洛士做的——我们当然不希望对你们这么做——是找出一个方法，能随时鼓舞她们行事作风表里如一，照自己的意思表达，能像个人那样富有创造力。他要激发卡洛士的潜能，使卡洛士所做的每件事都是充分由现有的潜在能力中表达出来的——所有个人拥有的能力，只要时机需要，随时都能应用得上。

唐璜还特别对卡洛士讲了一席话："任何时候你发现自己很犹豫，殊死战者你发现自己在拖延想到明天才尝试些原本今天就能做的新行为，或做些你从前你做过的事。这个时候你所要做的，就是盯着你的左肩，那儿会飞过一抹阴影，那阴影代表你的死亡，任何时候，它都有可能向前一步，把它的手放在你的肩上，把你带走。因此，您现在所做的每一件事都很可能是你的最后行动，因此，你要好好的表现你自己，这是你在世上的最后一件事了。"

在你犹豫不决的时候，你的行为就仿佛你永远不死，而你们，各位先生女士，可都是凡人。

你甚至不知道你将死于何时，死于何地。

因此，你可以做的一件事是：提醒你自己，不会操心犹豫就不会行事外行，突然间眼睛扫过左肩，记起来死亡正站在那儿，你要把死亡

当作顾问。他或她会教你做些事情，可以发挥你的潜能，像个人。你不会有什么损失。

说得有点沉重，这是为什么我们愿告诉你的原因，我们注意到唐璜告诉了卡洛士的结果，我们给你的是另外一种选择。

任何时候你发现你犹豫不决，不一致，今天的事拖到明天，需要些新选择，或者觉得无聊，请盯着你的右肩看，那儿会有两个疯子坐在矮凳上，用话侮辱你。

我们说完侮辱各位的话之后，你可以问我们任何问题。

这只是其中一个方法，表示你的潜意识在过去三天里，将所学到的材料都呈现出来给你。

现在，我们还有一件事要做，在这研习会的最后，让我们向各位说

再见！